

Artigo: A economia comportamental e a inscrição automática

1. Introdução

É inequívoco afirmar que a transição dos modelos econômicos vivenciadas atualmente nos convida a entender o processo decisório restrito ao indivíduo, em detrimento da coletividade ou também do efeito manada, tão utilizado no passado, a partir da avaliação do comportamento das pessoas frente a determinadas situações do cotidiano, de modo a traçar as tendências e o modelo heurístico.

Em vista disso, BERZEMAN (2010) insere que, “heurísticas, ou regras práticas, são as ferramentas que usamos para simplificar a tomada de decisão. A lógica da heurística é que, na média, qualquer perda na qualidade da decisão será contrabalanceada pelo tempo poupado.” O autor continua, afirmando que “a racionalidade se refere ao processo de tomada de decisão que esperamos que leve ao resultado ideal, dada uma avaliação precisa dos valores e preferências de riscos do tomador de decisão”.

Assim sendo, podemos depreender que a neuro economia vislumbra uma relação entre a organização intrínseca do cérebro humano e comportamento das pessoas, relacionadas as suas decisões, interrelações sociais e diante a sociedade ou mercados, inclusive financeiro e social.

Com efeito, essa dinâmica pode ser observada também no sistema previdenciário brasileiro, abarcado pelo Ministério da Previdência. Atualmente, esse sistema é composto por três pilares: o primeiro, formado pelo Regime de Geral de Previdência Social – RGPS, de caráter obrigatório, extensível as pessoas físicas que exercem, pelo menos, uma atividade remunerada, com vínculo empregatício ou não, junto a empresas privadas e públicas; o segundo, o Regime Próprio de Previdência Social – RPPS, também de caráter obrigatório, abarcando os servidores públicos estatutários, vinculados a união, estados e

municípios; e o terceiro, o Regime de Previdência Complementar – RPC, ou Previdência Privada, este de caráter facultativo, operado Entidades de Previdência de direito privado, com ou sem fins lucrativos.

Os dois primeiros pilares são basicamente financiados pelo regime de repartição simples (*pay-as-you-go*), a partir da modelagem de Benefício Definido – BD¹, sendo que o RPPS também pode ter o regime de capitalização, porém, totalmente mutualista e solidário. Já o terceiro pilar pode ser administrado por Entidades Fechadas de Previdência Complementar – EFPC, sem finalidade lucrativa e extensível a um determinado público, por meio de planos patrocinados e instituídos; e Entidades Abertas de Previdência Complementar – EAPC, com finalidade lucrativa, em planos individuais ou coletivos, operacionalizados por bancos ou seguradoras. Presentemente, o terceiro pilar soma investimentos de mais de 25% do PIB, conforme informações do Ministério da Previdência².

Segundo BRUNNER, HINZ e ROCHA (2008) “há uma onda de inovação e reformas ocorridas na América Latina, Europa Central e Oriental iniciada no início da década de 1980 que transformou os fundos de pensão regidos em Benefício Definido -BD, patrocinados por empregadores, incluindo de maneira mais significativa o surgimento de intermediários financeiros de propósito especial, operando em uma base de Contribuição Definida - CD. A mudança de direção removeu em grande parte a capacidade de depender dos empregadores e colocou os riscos financeiros diretamente sobre os ombros dos participantes”.

No Brasil, com o advento da Emenda Constitucional nº 103, de 12 de novembro de 2019, a união, os estados e municípios deverão oferecer o Regime de Previdência Complementar a seus funcionários, sobretudo aqueles que possuem remunerações que excedem o teto³ do RGPS, por meio de planos de benefícios a serem administrados por EFPC ou EAPC⁴, sendo que o plano de

1 Modelagem de plano de previdência em que o benefício futuro é fixado a priori.

2 <https://www.gov.br/previdencia/pt-br/assuntos/previdencia-complementar/painel-estatistico-da-previdencia-complementar>

3 Fixado no valor R\$ 7.786,02 em 01/01/2024, corrigido anualmente pela variação do INPC.

4 Depende de regulamentação.

benefícios deverá ser do tipo Contribuição Definida - CD⁵, dado que não oferece riscos atuariais aos patrocinadores e participantes, a estes de forma direta.

Todavia, o caráter facultativo que é permeado este terceiro pilar tem sido um grande desafio para a captação e as adesões aos planos de benefícios patrocinados, uma vez que depende da manifestação de vontade do funcionário, por meio o preenchimento de uma ficha de inscrição.

Considerando o fato que esses planos de previdência complementar possuem o patrocínio paritário pela união estado ou município, conforme for o caso, por que não há 100% de adesão? Para entender a pergunta, vamos supor um servidor público federar com a renumeração de R\$ 15.000,00. O fundo de pensão que administra os planos de previdência dos servidores públicos do poder executivo e legislativo é o FUNPRESP - Fundação de Previdência Complementar do Servidor Público. Os planos preveem uma contribuição paritária até 8,5% do salário que exceder o teto do RGPS. Assim, se o servidor escolher esse percentual, deverá verter ao plano de benefícios o valor mensal de R\$ 613,19⁶, recebendo a contrapartida patronal de igual valor, em fundo individual capitalizado, sendo uma pequena parte destinada ao financiamento dos benefícios de risco e sobrevivência.

Ademais, os participantes vinculados a plano de previdência complementar possuem incentivo tributário, que poderão abater da sua base de incidência do imposto renda os montantes vertidos a título de contribuição normal, por ocasião da declaração de ajuste anual, no modelo completo, bem como o fato de poderem optar pelo regime regressivo⁷, com alíquotas decrescentes à medida que os recursos ficarão mais tempo em depósito, podendo chegar até 10%, se o recurso ficar por mais de 10 anos.

⁵ Segundo a Resolução CNPC 41, de 09 de junho de 2021, entende-se por plano de benefícios de caráter previdenciário na modalidade de contribuição definida aquele cujos benefícios programados têm seu valor permanentemente ajustado ao saldo de conta mantido em favor do participante, inclusive na fase de percepção de benefícios, considerando o resultado líquido de sua aplicação, os valores aportados e os benefícios pagos.

⁶ Resultado da equação: $(15.000,00 - 7.786,02) * 0,085$.

⁷ Lei 11053/2004 alterada pela Lei 14.803/2023.

Tudo indica, de acordo com os princípios da neuro economia, que a decisão de não aderir ao plano de previdência complementar é financeiramente irracional, posto que, dificilmente, uma alternativa de investimento, ainda que com grau de risco maior, forneceria uma rentabilidade de aproximadamente 100% do capital investido. Algumas armadilhas vinculadas ao processo decisório podem sujeitar essas decisões, segundo os conceitos trazidos por essa ciência.

2. Efeitos da economia comportamental na adesão a planos de previdência patrocinados

A heurística do modelo decisório resgata o conceito da disponibilidade, associada as ocorrências de um evento que estiverem prontamente disponíveis na memória; e da representatividade, relacionado à tendência pela busca de peculiaridades em um objeto ou evento para reconhecê-lo.

Neste contexto, o processo decisório acende determinadas armadilhas, associadas a mecanismos inconscientes para lidar com a complexidade, por exemplo, ou lapsos (no sentido de falha) na maneira como pensamos, diante às situações colocadas.

Para KAHNEMAN (2012). “o efeito da ancoragem não é uma curiosidade de laboratório e pode ser igualmente forte no mundo atual”. Tendemos a conceder um peso maior à primeira informação que recebemos ou relevância do valor/informação, que se transforma em âncora.

Historicamente, os servidores públicos sempre tiveram suas aposentadorias vinculados a previdência social, por meio do RPPS, vinculado ao governo federal. A mudança de regime, passando agora uma parte para o complementar, provoca alguma incerteza, posto que sugere mudanças de *status quo* (pois há uma tendência de as pessoas perpetuarem na situação atual), ou também de uma ancoragem ao sistema anterior.

Consoante KAHNEMAN (2012), “em geral, uma estratégia de deliberadamente pensar o contrário, pode ser uma boa defesa contra efeitos da ancoragem, pois neutraliza o recrutamento de pensamentos tendenciosos que geram esses efeitos”. Essa estratégia pode sugerir um processo de comunicação de previdência complementar invertida, explorando as perdas financeiras para o indivíduo e sua família em não aderir ao plano de previdência complementar.

Outro fenômeno que podemos observar é a aversão à perda, isto é, o medo ou desconforto que as pessoas têm de perder algo, a partir de suas próprias avaliações (advinda de outra armadilha: enquadramento reduzido), que pode ser um fenômeno intrínseco ao efeito da ancoragem e *status quo*. Neste caso, para combater essas armadilhas, os meios de comunicação deveriam enfatizar e valorizar este importante mercado, que extremamente organizado e regulado, sendo que vem sendo uns dos principais investidores institucionais de nosso país.

Por outro lado, em não aderir aos planos de benefícios, muito provavelmente, os servidores farão outro investimento, partindo do pressuposto de que possui mais expertise e conhecimento do que os gestores de recursos altamente profissionais que trabalham nos fundos de pensão, caracterizando, desta maneira, um excesso de confiança, isto é, em uma tendência em confiar demais na própria exatidão. Para BERZEMAN (2010), “subestimar as chances de que o outro lado lhe dê o que você quer, pode ser um erro de negociação devastador”.

Não obstante, podemos identificar a atração pela informação que vem respaldar a tendência subconsciente por uma determinada decisão, evitando informações ou fatos que gerem desconforto ou contradigam seus instintos sob o ponto de vista atual, caracterizando a armadilha da evidência confirmadora.

Por fim, denotamos o fenômeno do adiamento ou também denominado procrastinação. Para ARIELY(2020), “a procrastinação (do latim *pro*, significando **para** e *cras*, significando **amanhã**) está enraizada também nessa perspectiva”.

Na prática, muito indivíduos adiam suas adesões a planos de previdência e, muitas vezes, acabam se perdendo no tempo decorrido. Neste sentido, a procrastinação pode coibir a grande vantagem do efeito hiperbólico, no que se refere à rentabilidade dos planos de previdência complementar, que são revestidos pelo conceito de regime de capitalização, ou seja, dos juros sobre juros. Em outras palavras, quanto mais cedo começar a poupar, maior será o recurso acumulado, segundo o concurso da rentabilização sobre o capital investido.

Infortunadamente, essas armadilhas são inerentes ao processo decisório vinculado a economia do comportamento humano de cada indivíduo. O renomado Dan Ariely descreve no seu clássico livro a “A psicologia do dinheiro”, algumas soluções para superá-las, voltadas para previdência, senão vejamos: “uma ferramenta simples que para nos ajudar a imaginar nosso eu futuro de forma mais nítida, específica e palpável, é pensar sobre quais serão nossas necessidades, nossos desejos, nossas maiores alegrias e nossos piores arrependimentos específicos quando tivermos 65, 70, 95, 100 anos”.

Em se tratando de previdência complementar, as pessoas precisam refletir profundamente sobre a tendência de aumento do custo de vida no período pós laborativo, apesar de ele parecer distante para os mais jovens. SILVA (2023) enumera seis pontos relevantes, conforme a seguir transcrito:

“a) Remuneração no período de inatividade: segundo dados da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), de 2017, o brasileiro possui uma retração de renda em torno de 30% na sua aposentadoria.

b) Problemas no RGPS: em 2019, o Brasil promoveu uma reforma paramétrica do sistema de previdência social, sendo que continua sendo financiada em um sistema de pay-as-you-go. Em consequência disso, considerando a nova dinâmica dos mercados de trabalho, aumento constante (mas não inelástico) da longevidade, queda brutal da taxa de natalidade e a perda do time

para o bônus demográfico, a tendência de haver novas reformas, no médio prazo, no sentido de “reduzir” benefícios, é muito provável.

c) Planos de saúde privados: a forma de precificação dos planos de saúde suplementar em faixas etárias faz com que os planos sejam até três vezes mais caros para os aposentados (com 59 anos ou mais) do que ativos com idade média entre 44 e 48 anos. Ainda, segundo dados da Consultoria WEDAN, a despesa com planos de saúde cresce 6,34% ao ano, somente em função da idade e novas tecnologias, o que deriva uma lógica de crescimento real sobre os reajustes anuais das mensalidades.

d) Seguros de vida: salvas algumas exceções, a maioria das seguradoras regulamentadas pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), que opera no Brasil, não oferece seguros de vida para pessoas com idade igual ou superior a 65 anos.

e) Permanência dos filhos na casa dos pais: conforme dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), há um crescimento da idade com que os filhos tendem a permanecer na casa dos pais, chegando a 34 anos. Essa postergação tende a onerar o orçamento familiar.

f) Doenças crônicas: conforme dados da Consultoria WEDAN, oito em cada dez doentes categorizados como crônicos (hipertensão, câncer, diabetes e doenças metabólicas, dentre outras) são considerados como high users, estando no ápice das despesas do plano de saúde.”

Com efeito os fundos de pensão precisam estar atentos à comunicação pertinente ao processo de divulgação de planos de previdência complementar, por meio de seus canais, descrevendo esses aspectos financeiros de forma

transparente e de fácil entendimento, posto que, muitas vezes, são completamente desconhecidos do público.

Outro aspecto importante tratado por Dan Ariely é o fato da visualização. Ou seja, em harmonia com o autor, “podemos usar a tecnologia para fazer com que as pessoas se conectem com seu eu futuro de forma literal. Quando interagimos com versões geradas por computador de nós mesmos mais velhos poupamos mais. Criamos uma conexão com aquele idoso do futuro. Sentimos empatia e emoção e queremos facilitar a vida dessa pessoa”.

Todo fundo de pensão é obrigado, por força de lei⁸, a disponibilizar simuladores de cálculo para seus participantes. A afirmação da Dan Ariely indica, na prática, que esses simuladores sejam abastecidos da imagem do participante atual e da suposta imagem que ele teria na aposentadoria, o que poderia gerar maior engajamento na adesão e no volume financeiro destinado a título de contribuição mensal, ou até mesmo aportes, para o plano, com uma sensação altruísta.

Vale frisar que a decisão de aderir a um plano de previdência complementar pode ser equivalente a conceitos de decisões financeiras. Nessa esfera, segundo Dan Ariely: “podemos tentar todo tipo de coisa para fazer nossos *eus* presente e futuro se comportarem mais em sincronia com nossos autointeresse de longo prazo. Uma solução é usar contratos obrigatórios, ou chamados de CONTRATOS DE ULISSES.”

A terminologia remete a história de Ulisses e as sereias, na mitologia grega. Para que ele resistisse aos cantos das sereias, pediu para que vendasse seus olhos e seus ouvidos, amarrando-o no mastro, de forma que pudesse resistir à tentação de ir com elas.

Com efeito, um CONTRATOS DE ULISSES seria impor barreiras contra a tentação futura”, segundo Dan Ariely. Essa foi uma das medidas que o Reino

⁸ Resolução CNPC 32/2019.

Unido e o Canadá tomaram para impulsionar as suas previdências complementares e fomentar investimentos em recursos estruturais e de longo prazo, onde em 2022 acumularam, respectivamente, U\$2,56 trilhões (equivalente a mais de 80% de seu PIB) e U\$3,12 trilhões (equivalente a mais de 147% de seu PIB), segundo dados da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico ou Económico – OCDE.

No Brasil, a solução implementada pelo FUNPRESP-EXE - Fundação de Previdência Complementar do Servidor Público e FUNPRESP-JUD - Fundação de Previdência Complementar do Servidor Público Federal do Poder Judiciário, para impulsionar a previdência complementar do servidor público foi o mecanismo da inscrição automática, no sentido de que o servidor seja inscrito no plano de previdência, diretamente pelo próprio patrocinador que esteja vinculado, a partir do estabelecimento da relação de trabalho.

O mecanismo corresponde a uma transcendência da faculdade pela adesão aos planos de previdência complementar patrocinados, prevista na lei. Todavia, a inscrição automática não está regulamentada no âmbito do Conselho Nacional de Previdência Complementar – CNPC e estendida a outras EFPC, tendo uma forte tendência de ser colocada na pauta deste ano. Para Jarbas Antonio de Biagi, Diretor-Presidente da Abrapp, “a inscrição automática representará uma inversão no modelo atual, no qual os participantes têm a opção de decidir sobre sua adesão ao plano ao serem contratados pela patrocinadora. No modelo proposto, os participantes serão automaticamente inscritos, recebem um comunicado sobre a inscrição e têm um prazo para manifestar o desejo de sair do plano, uma prática já adotada em planos de entes federativos, que têm adesão estimada em torno de 90%”.

Neste perspectiva, a inscrição automática pode ser um forte instrumento para combater às armadilhas do processo decisório, relacionados a ancoragem, aversão à perda, enquadramento reduzido, *status quo*, excesso de confiança e evidência confirmadora, que assolam os indivíduos (futuros participantes), indo ao encontro do que Dan Ariely denominou como CONTRATO DE ULISSES, haja vista que, na prática, funcionou em países desenvolvidos, e poderá se revelar,

portanto, em uma ação potencialmente fomentadora da previdência complementar em nosso país.

3. Conclusão

Ante o contexto, podemos constatar que os fenômenos da neuro economia perpassam o cotidiano das pessoas e são igualmente presentes em decisões de cunho financeiro, inclusive em previdência complementar.

Segundo Adam Smith, renomado economista e pensador, “a natureza, ao formar o homem para a sociedade, dotou-o de um desejo original de agradar e uma aversão original a ofender seus irmãos. Ela ensinou a sentir prazer quando o avaliam de maneira favorável e dor quando o avaliam de maneira desfavorável”.

Essa relação tem recíproca verdadeira em decisões, inclusive no que concerne à adesão a um plano de previdência complementar, como estudado neste artigo. As estratégias avaliadas para combater as armadilhas pertencentes ao processo decisório podem minimizar seus efeitos a partir da correta identificação e adoção de medidas preventivas.

Contudo, em se tratando de decisões financeiras, em que o agora tem mais relevância do que o amanhã, sobretudo no orçamento doméstico, em que muitas famílias brasileiras não possuem um autocontrole, a inclusão de cláusulas contratuais de barreira, como é o caso da inscrição automática, pode, igualmente, ajudar os participantes nesse processo, que talvez até pese nos seus orçamentos no início, mas que terá uma vantagens compensadoras importantíssimas no médio e longo prazo, para ele e sua família.

Autor: Daniel Pereira da Silva
Atuário, Professor e Escritor.
Especialista UniAbrapp

4. Referências

ARIELY, Dan; KREISLER, Jeff. A Psicologia do Dinheiro. Tradução de Ivo Korytowski. Rio de Janeiro, RJ: Sextante, 2019.

ARIELY, Dan. Previsivelmente irracional. Tradução de Ivo Korytowski. Rio de Janeiro, RJ: Sextante, 2020.

BAZERMAN, Max H. Processo decisório. Tradução de Daniel Vieira. Rio de Janeiro, RJ: Elsevier, 2010.

BRUNNER, Greg; HINZ, Richard; ROCHA, Roberto. Risk-based Supervision of Pension Funds. Washington: The World Bank, 2008.

KAHNEMAN, Daniel. Rápido e devagar: duas formas de se pensar. Tradução de Cássio de Arantes Leite. 1ªed. Rio de Janeiro, RJ: Objetiva, 2012.

SILVA, Daniel Pereira da. Construindo o futuro da previdência complementar: uma abordagem atuarial prática para fundos de pensão. São Paulo, SP: Abrapp, 2023.