Por Marcel Barros (*)

Por que as entidades de previdência complementar precisaram de uma norma para falar com quem sempre deveriam ter falado?

Há um novo filão no mercado de consultorias e treinamentos corporativos. Chama-se linguagem simples. Se você ainda não foi abordado por algum curso, certificação ou "especialista" no assunto, é apenas uma questão de tempo. A linguagem simples está na moda. Virou selo de qualidade, bandeira de comunicação, pauta de seminário e, claro, oportunidade de negócio.

O problema não é a linguagem simples em si. O problema é o que a ascensão desse "mercado" revela: durante décadas, instituições públicas e entidades de previdência complementar escolheram deliberadamente não falar de forma compreensível com as pessoas que dependem delas. E que foi preciso uma lei — a Lei 15.263/2025, que obriga os órgãos públicos a usar linguagem simples, e, no âmbito da previdência fechada, atos normativos da Previc — para que o óbvio finalmente ganhasse força de obrigação.

Pense nisso por um momento. Foi necessário editar uma norma para que entidades responsáveis pela gestão da aposentadoria de milhões de trabalhadores se comprometessem a escrever de forma que esses trabalhadores pudessem entender o que está sendo feito com o dinheiro deles.

A demanda sempre existiu, o que faltou foi vontade - Não é de hoje que os participantes de previdência complementar reclamam da linguagem hermética dos informativos, dos extratos, dos regulamentos e das comunicações em geral. Há décadas, trabalhadores recebem documentos repletos de jargões atuariais, termos financeiros e expressões jurídicas que, na prática, os excluem de qualquer possibilidade real de acompanhar a gestão do próprio fundo.

E a resposta implícita do setor, por muito tempo, foi: "Se vira". Como se ser participante de um fundo de pensão exigisse formação em ciências atuariais, economia e direito previdenciário. Como se a obrigação de compreensão fosse exclusivamente do trabalhador e nunca de quem comunica.

Nenhum participante é obrigado a ser especialista em previdência complementar, em finanças ou em atuária para ter direito de entender como estão sendo geridos os recursos que garantirão a sua aposentadoria. Esse é um princípio elementar de qualquer relação de transparência e boa-fé. Não precisava de lei. Precisava de postura.

O mercado que nasceu da omissão - Agora que a norma existe, floresceu um mercado inteiramente novo; ou, mais precisamente, um mercado que prospera exatamente porque a omissão durou tempo demais. Surgem cursos de capacitação em linguagem simples, consultorias especializadas, workshops para equipes de comunicação, manuais de boas práticas e, inevitavelmente, especialistas que ontem não existiam e hoje são referência no assunto.

Não há nada de errado com quem oferece esses serviços. O problema é a narrativa que os acompanha: a de que adotar linguagem simples é uma conquista, uma inovação, quase um ato de generosidade das entidades para com seus participantes. Algumas fundações já anunciam com

orgulho que estão "aderindo à linguagem simples", como se comunicar de forma clara fosse um diferencial competitivo e não uma obrigação básica de quem gere recursos de terceiros.

Comunicar com clareza não é inovação. É respeito. E não deveria precisar de propaganda.

Linguagem simples não é uma camada de verniz sobre textos complexos. É uma escolha editorial que começa muito antes de se sentar para escrever. Começa em decidir o que o participante precisa saber, em que ordem, com qual nível de detalhe, e em que momento da sua vida aquela informação faz diferença. É um compromisso com o interlocutor, não com o cumprimento de checklist.

Se a norma servir apenas para justificar um treinamento e emitir um certificado, teremos mudado a forma sem mudar a essência. E os participantes, que já esperaram décadas por essa mudança, continuarão, na prática, excluídos da compreensão sobre o próprio futuro.

O que se espera das entidades fechadas de previdência complementar não é que comemorem a adoção da linguagem simples como se fosse uma conquista própria. É que internalizem, de uma vez, que falar com clareza é condição mínima para a relação de confiança que a gestão de um fundo de pensão exige. É que entendam que o participante não é um destinatário passivo de comunicados; é o dono do patrimônio que a entidade administra.

(*) **Marcel Barros** é Presidente da Anapar.

Fonte: Anapar, em 18.05.2026