

PREVIDÊNCIA PRIVADA

Consistência valoriza o futuro

Pandemia evidenciou a necessidade de poupar, refletida na retomada dos negócios

O setor de previdência privada vem engatando bom ritmo de recuperação após o ápice da pandemia da Covid-19. De acordo com a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), as contribuições registradas no início deste semestre somaram R\$ 12,6 bilhões, 9,5% superior ao registrado em agosto do ano passado. A diferença entre novos depósitos e resgates (captação líquida), segundo a entidade, também iniciou positivamente a segunda metade do ano, com R\$ 6,5 bilhões – aumento de 21% em relação ao saldo de agosto de 2019. No acumulado de janeiro a setembro, as contribuições somaram R\$ 88,3 bilhões, pouco abaixo dos R\$ 89,9 bilhões do mesmo período de 2019, apesar do cenário de instabilidade decorrente da pandemia de Covid-19, o que revela a grande resiliência do setor.

Contribuiu para esses satisfatórios resultados justamente o fato de ter ficado ainda mais evidente, diante da crise sanitária, a necessidade de assegurar a manutenção do padrão de vida após a aposentadoria e/ou realizar projetos de vida para si ou depen-

O setor em números Resultados acumulados de janeiro a setembro (em R\$ bilhões)

Mês	Prêmios e contribuições	Resgates	Captação líquida	Ativos	Provisões técnicas
Janeiro	11,6	7,4	4,2	962,3	953,8
Fevereiro	10,0	5,7	4,3	964,3	956,1
Março	7,7	10,1	-2,4	940,7	933,7
Abril	4,9	6,3	-1,5	945,9	938,8
Mai	7,0	5,3	1,6	954,8	947,2
Junho	10,7	5,3	5,4	967,2	958,8
Julho	13,1	6,3	6,8	984,8	975,2
Agosto	12,6	6,2	6,5	988,7	979,4
Setembro	10,8	6,8	4,0	986,5	977,6
Total	88,3	59,5	28,8	986,5	977,6

Dados de VGBL, PGBL, Trad. Acm e FAPI - Fonte: FenaPrevi

dentos. Além disso, a taxa básica de juros (Selic) na mínima histórica de 2% ao ano tem desestimulado o interesse de quem investe tradicionalmente em aplicações como CDI ou poupança. A carteira de fundos previdenciários, por outro lado, vem entregando rendimentos acima da média (+ de 15%) no acumulado de 12 meses.

O presidente da FenaPrevi, Jorge Nasser, comenta a resiliência do setor, lembrando

que “estamos vivendo uma realidade inédita de proporção global”. Segundo ele, quando se trata do mercado de previdência privada, conclui-se que a liquidez das reservas dos participantes foi de fundamental importância. “Em um primeiro momento, observamos acréscimo nos resgates, que, em grande parte, foram destinados a pagamentos de compromissos de curto prazo dos participantes. Mas, ao mesmo tempo, muitos deles

fizeram aportes com recursos oriundos de uma poupança circunstancial, dado que o consumo de serviços foi drasticamente afetado na pandemia. Logo, por um lado o resgate foi uma opção de conforto, por outro lado a visão de longo prazo de muitos participantes foi priorizada”, explica, concluindo que a previdência privada cumpriu e continua cumprindo seu importante papel no planejamento financeiro dos brasileiros.

Quanto à percepção mais evidente da necessidade de poupar, Nasser acredita que, “infelizmente, estamos amadurecendo na dor. A visão do planejamento financeiro, e aí somamos o planejamento securitário ou previdenciário, tem ocupado um espaço importante na visão de longo prazo das pessoas. Não adianta investirmos apenas no consumo se não planejarmos a manutenção do patrimônio no futuro. A visão do investidor deve, necessariamente, fazer a distinção entre os horizontes de investimento: curto, médio e longo prazos. E no longo prazo, é de extrema importância incluir um plano de previdência privada”, defende.

Garantia de renda ou grandes realizações

A previdência privada funciona como uma poupança programada particular, em que as contribuições acumulam no decorrer dos anos e o montante é sacado para complementar a renda após a aposentadoria ou realizar projeto de longo prazo. Nesse sentido, o CEO da Onze – fintech com foco em previdência –, Antonio Rocha, aponta a contratação de planos de previdência pelos pais para garantir a segurança financeira dos filhos. Até porque, segundo ele, quanto mais tempo o dinheiro fica aplicado, mais o investidor conta com o poder dos juros sobre juros que multiplicam os recursos.

Para o diretor de Produtos de Previdência da Icatu, Henrique Diniz, o brasileiro tem estado cada vez mais atento ao planejamento do futuro e, conseqüentemente, à proteção de sua vida, da família e das finanças. “Com a vulnerabilidade e a insegurança decorrentes da pandemia, notamos que as pessoas estão buscando mais informações e mais abertas a conhecer os produtos disponíveis no mercado”, diz.

Esse aumento de interesse também vem sendo constatado pela MAG Seguros, que, segundo seu gerente de Desenvolvimento de Produtos, Rodrigo Cunha, investe fortemente em ações dedicadas à educação financeira que contribuem, conseqüentemente, para o fomento das soluções de previdência complementar da empresa, como o simulador e os diversos artigos disponíveis no blog próprio.

Na visão do diretor da Bradesco Vida e Previdência, Jair Lacerda, independentemente da crise sanitária global, a previdência será sempre um excelente investimento, pois combina as vantagens de uma grande oferta de fundos com rentabilidade competitiva com a diferenciação tributária. “Na crise, em especial, que acelerou o processo de digitalização e de redução da taxa de juros, essas vantagens foram potencializadas”, destaca. Outro aspecto considerado importante pelo executivo “é que a flexibilidade do produto permitiu que os resgates ocorridos neste momento tão delicado da economia

reforçassem o papel estabilizador da previdência privada, pois muitas famílias estão suportando adversidades e sustentando seus compromissos com esses recursos. Por isso, na maioria dos casos, tivemos resgates parciais, e não cancelamento dos planos”.

A diretora-presidente da Brasilprev e vice-presidente da Fenaprevi, Ângela Beatriz de Assis, reforça que, além de vantajosa opção para a realização de projetos de vida de médio e longo prazos, o plano de previdência conta com benefícios fiscais, tributários e grandes possibilidades de diversificação de investimentos com oportunidades, inclusive, de alocação de recursos no exterior. Para ela, o aspecto democrático do produto também é relevante. “É possível contratar um plano com valores iniciais de contribuição muito acessíveis, alguns oferecidos a partir de R\$ 50,00 mensais, e que poderão se transformar em sólidos patrimônios no futuro em razão do tempo de contribuição”, argumenta.

||| Funcionamento |||

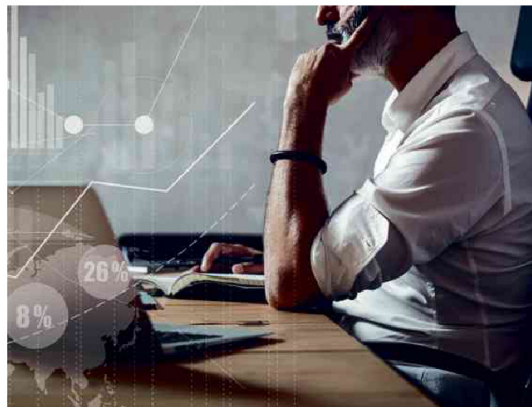
Perfil define a modalidade adequada

Escolha do plano deve considerar forma de declaração de IR e tempo de resgate

No mercado há várias opções de planos de previdência, ofertados por bancos e seguradoras regulados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) – que apresenta em seu *site* (www.susep.gov.br) a relação das empresas licenciadas para operar. O ideal é que o interessado pesquise sobre condições e exigências estabelecidas e taxas e impostos a serem pagos até ter certeza de que dispõe de todas as informações necessárias para a escolha do produto que mais se adeque ao seu perfil e momento de vida. Afinal, a decisão vai refletir no futuro, seja na forma de renda para complementar a aposentadoria pública, seja na concretização de projetos pessoais ou até mesmo para proteção de eventuais herdeiros, em caso de morte do titular do plano. Isso porque o con-

Sites oferecem oportunidades de simular as contratações

tratante pode indicar um ou mais beneficiários para receber o recurso acumulado, no caso de sua morte do durante o período de acumulação dos recursos. Outra dica para ajudar na escolha do produto mais adequado é lançar mão de simulações – no *site* das empresas que ofertam os planos ou com auxílio do corretor –, levando em conta a idade com a qual o contratante pretende usufruir o benefício e quanto (e com que periodicidade) é necessário poupar para alcançar o recurso desejado no período estabelecido. Também é recomendação recorrente dos que atuam na área antecipar o planejamento do futuro, já que, quanto mais cedo o investidor iniciar um plano de previdência, mais capital vai acumular ao longo do tempo.



kantver

Entenda as diferenças dos planos

Os tipos de planos disponíveis no mercado são o Programa Gerador de Benefício Livre (PGBL) ou Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL). O primeiro é mais indicado para quem declara Imposto de Renda (IR) no modelo completo, uma vez que a grande vantagem diz respeito à desoneração fiscal, sendo possível abater, da base de cálculo do tributo, até 12% do total da renda bruta tributável (salários, alugu-

éis, pensões, etc.) – desde que o participante contribua para a previdência oficial. Nesse caso, o Imposto de Renda incidirá sobre o valor total recebido a título de resgate ou benefício. Já o VGBL é adequado aos que preenchem a declaração simplificada do IR, são

isentos do IRPF ou já atingiram o limite de dedução do PGBL. Nessa opção, o cliente não conta com benefício fiscal, porém a tributação de IR no resgate ou no benefício incide apenas sobre os rendimentos do plano.

No resgate, tributação também é variada

Seja PGBL, seja VGBL, os produtos de previdência estão sujeitos a dois regimes de tributação de resgate: o progressivo (ou tabela progressiva) e o regressivo (ou tabela regressiva).

No primeiro modelo, o investidor será tributado pela mesma lógica utilizada para os salários e outros rendimentos na declaração do IR. Assim, quanto maior o resgate, maior a alíquota de imposto, sendo que 15% será cobrado no momento do resgate, a título de antecipação. A Receita Federal atualiza anualmente uma tabela com os percentuais incidentes sobre as faixas de renda. O regime pro-

gressivo é recomendado, devido a essa conformação, para quem acredita que não terá um rendimento mensal muito elevado durante a aposentadoria.

Já a tabela regressiva premia os investimentos de longa duração, pois, na prática, quanto maior o tempo para o resgate, menor a tributação sobre o valor resgatado. Dessa maneira, se o investidor resgatar o seu plano de previdência em um intervalo de dois anos – o que não é recomendado –, a alíquota de imposto incidente sobre o montante de recurso será de 35%. Entretanto, se o período para o resgate for de dez anos, a alíquota cai para 10%.

Como receber o benefício

Concluído o período de acumulação das contribuições para o plano de previdência, o participante pode receber os valores sob a forma de pagamento único ou de renda – condição estabelecida no contrato inicial – das seguintes formas:

Pagamento único – Recebimento em uma parcela.

Renda mensal vitalícia – Paga por toda a vida, exclusivamente ao participante. Encerra com o falecimento dele.

Renda mensal temporária – Paga temporária exclusivamente ao participante. Termina com o falecimento dele ou com o fim da temporariedade.

Renda mensal vitalícia com prazo mínimo garantido – Paga vitaliciamente ao participante. Em caso de seu falecimento durante prazo mínimo garantido definido na contratação, a renda é paga ao(s) beneficiário(s) até o fim desse prazo. Termina com o falecimento do participante ou com o término do prazo mínimo garantido.

Renda mensal vitalícia reversível ao beneficiário indicado – Para vitaliciamente ao participante e, no caso de seu falecimento, o percentual de seu saldo é revertido vitaliciamente ao beneficiário indicado. Em caso de falecimento do beneficiário indicado, o benefício é extinto.

Renda mensal vitalícia reversível ao cônjuge com continuidade aos menores – Paga vitaliciamente ao participante e, no caso de seu falecimento, o percentual estabelecido será pago vitaliciamente ao cônjuge e, na falta dele, temporariamente aos menores, até que completem a maioria estabelecida no plano.

Renda mensal por prazo certo – Paga ao participante por um prazo pré-estabelecido. No caso do falecimento do participante durante recebimento da renda, é paga ao(s) beneficiário(s) indicado(s) até o término do prazo.

Fonte: Previdência Complementar para Todos

POINT
COMUNICAÇÃO E MARKETING

DIVULGAMOS SUA
MARCA EM
CADERNOS
ESPECIAIS NOS
PRINCIPAIS
JORNAIS DO PAÍS



(11) 3167-0821
WWW.POINTCM.COM.BR

||| Inovação |||

Tecnologia é aliada para atrair negócios

Empresas investem em transformação e oferecem até plataforma 100% digital

As empresas de previdência privada têm se valido cada vez mais da tecnologia para oferecer qualidade e segurança aos seus clientes. Exemplo é a Onze, primeira PrevTech do Brasil, que nasceu no ecossistema digital. A startup tem como propósito reinventar o mercado de previdência corporativa, oferecendo acesso a uma plataforma 100% digital.

O CEO da empresa, Antonio Rocha, explica que, para isso, foi desenvolvido um portal dedicado a Recursos Humanos (RH) que facilita a gestão do benefício e dispensa a necessidade de planilhas ou papelada. Esse portal é integrado ao aplicativo da Onze, os colaboradores podem aderir ao benefício, alterar contribuições e dados cadastrais, acompanhar aportes e checar o rendimento dos fundos.

As vantagens da empresa vão além da previdência. “Desenvolvemos uma solução de saúde financeira completa pensando em melhorar a vida do colaborador e reduzir os níveis de estresse financeiro nos times, um mal silencioso que causa turnover, mina a produtividade e impacta a cultura das empresas”, acrescenta Rocha. Essa solução oferece check-ups financeiros periódicos, consultas individuais com especia-



stockasso

listas, que ajudam os colaboradores a se organizarem financeiramente, e uma plataforma com vídeos sobre finanças. “Tudo disponível no aplicativo da Onze, na palma da mão. Em outras palavras, nosso benefício é dois em um: um plano de previdência e uma solução de saúde financeira integradas, sem custo adicional para a empresa e para os colaboradores”, completa o

Fundos atendem aos diferentes perfis de risco

executivo. Ainda como incentivo para poupar mais e investir melhor, o colaborador tem acesso ao programa de *cashback*. Assim, sempre que faz uma compra *on-line* em alguma loja da rede parceira, parte do valor pago vai diretamente para o seu plano de previdência, o que é uma forma simples de acelerar a acumulação.

Os planos da Onze são flexíveis para atender às diferentes necessidades de clientes corporativos. Em especial, é possível optar por produtos com ou sem *match*, que é a contribuição proporcional à realizada pelo funcionário e feita mensalmente pela empresa. Já os fundos atendem aos diferentes perfis de risco – dos mais conservadores aos mais arrojados –, seguem metodologia de diversificação entre classes de ativos e utilizam instrumentos de baixo custo para a maximização do retorno.

Outra empresa que intensificou os investimentos em tecnologia e inovação para facilitar e simplificar o atendimento aos clientes foi a Bradesco Vida e Previdência, ampliando seus canais digitais e os aplicativos disponíveis aos gerentes para vendas *on-line*, incluindo ferramenta específica para *mobile* e assinatura eletrônica por biometria. “Atualmente, nosso processo de comercialização de planos de previdência para pessoa física é realizado de forma 100% digital, sem utilização de papel e dispensando a necessidade de locomoção do cliente, o que se torna ainda mais relevante nesse cenário de restrição de mobilidade que estamos vivendo”, garante o diretor da empresa Jair Lacerda. Segundo ele, de janeiro a setembro deste ano, foram validadas por meio de aplicativo cerca de 150 mil propostas de previdência.

Sua previdência pode ter um portfólio mais completo, porque a gente não para de

innovar em fundos com estratégias diversificadas.

Um dos nossos Fundos de Previdência mais novos é o **Gama Crédito Global Prev Icatu**, que combina a estratégia de crédito global da Oaktree, uma das maiores gestoras internacionais, com a diversificada carteira de crédito local gerida pela Gama Investimentos, uma grande gestora nacional. Além desse, confira também nossos outros lançamentos mais recentes:

- Arx Income Icatu Prev 100
- Legacy Capital Previdenciário Icatu
- Indie 100 Icatu Prev
- Claritas Icatu Prev
- Navi Qualificado Icatu Prev
- Lis Icatu Previdenciário



Acesse [icatu.com.br/previdencia](https://www.icatu.com.br/previdencia) e saiba mais.

SAC Seguros e Previdência: 0800 286 0110. SAC Capitalização: 0800 286 0109. Ouvidoria: 0800 286 0047, de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados. Planos administrados pela Icatu Seguros S/A, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 42.283.770/0001-39. Gama Crédito Global Prev Icatu - 36.352.241/0001-47. Arx Income Icatu Prev - 37.355.672/0001-20, Legacy Capital Previdenciário Icatu - 37.367.841/0001-41, Indie 100 Icatu Prev - 35.844.884/0001-45, Claritas Icatu Prev - 37.627.900/0001-73, Navi Qualificado Icatu Prev - 37.621.575/0001-85, Lis Icatu Previdenciário - 37.844.994/0001-32.



Icatu

||| Diversificação |||

Atrativo diferenciado também no portfólio

Empresas inovam em suas soluções para adequação às realidades dos clientes

Ampliar o leque de produtos, de forma a atender aos mais variados perfis de clientes, também é uma forma de inovar e se posicionar no mercado. Essa estratégia é adotada pela MAG Seguros que, como afirma seu gerente de Desenvolvimento de Produtos, Rodrigo Cunha, tem como premissa a inovação no portfólio. “Por isso, acompanhamos sempre o contexto socioeconômico para desenvolver as melhores soluções de seguro de vida e planos de previdência privada”, explica.

Segundo o executivo, justamente por estar em sintonia com as demandas da sociedade, a empresa acaba de lançar novos planos de previdência privada nas opções PGBL e VGBL. As soluções desenvolvidas unem uma das menores

Variedade permite que mais pessoas possam planejar a aposentadoria

taxa de administração, a partir de 0,25% ao ano, com valores de contribuições desde R\$ 100,00 mensais ou aporte de R\$ 1.000,00 – condições ofertadas às pessoas que possuem seguro de vida da companhia. “Com esse novo plano, a MAG Seguros proporciona o acesso a uma das melhores previdências privadas do país. Não é lançar um plano apenas com uma das menores taxas de administração para grandes investidores, mas permitir que cada vez mais pessoas possam planejar a sua aposentadoria”, afirma Cunha, acrescentando que os novos planos PGBL e VGBL também garantem isenção de taxa de carregamento, tanto de entrada quanto de saída.

Na Bradesco Vida e Previdência, os principais diferenciais, na avaliação do



ridofranz

diretor Jair Lacerda, são a amplitude do portfólio, que contempla as diversas opções de investimento do mercado e os diferentes perfis de clientes, e a especialização na classe de produtos de fundos multimercados, na qual a empresa foi considerada a melhor gestora do país no ano passado. “No produto Seleção, por exemplo, além da Bradesco Asset Management (BRAM), trabalhamos com diferentes gestores

especialistas em cada classe de ativos. Tudo isso combinado com um algoritmo que distribui de forma eficiente as diferentes alocações, sempre buscando a melhor performance para cada perfil de risco, seja conservador, moderado, dinâmico ou arrojado.” As famílias de fundos lançadas em 2020 reforçam esse posicionamento da empresa no mercado, em um momento de redução da taxa básica de juros.”

A capacidade de enfrentar desafios

A vice-presidente da FenaPrevi e presidente da Brasilprev, Ângela Beatriz de Assis, observa que a crise rápida e intensa imposta pela Covid-19 impactou o mercado financeiro. Ela lembra que, no fim de 2019, a projeção era uma crescente do Ibovespa bem acima dos 100 mil pontos e que, em janeiro, ele já batia os 119 mil pontos. Porém, com o forte impacto da pandemia no país, em março, a bolsa caiu para 63 mil pontos. A partir de julho foi possível rever o desempenho esperado no início do ano, quando ela voltou a bater os 100 mil.

A executiva admite que, da mesma forma, antes da crise, a indústria de previdência enxergava a repetição de um forte desempenho, em linha com o fim de 2019, com arrecadação na casa dos dois dígitos. Em meados de março e abril, o setor registrou volume expressivo de resgates, segundo ela motivados principalmente pela variação negativa das cotas naquele período, impactando a rentabilidade e assustando os clientes. “No segundo semestre, já foi possível observar uma recuperação, fruto da melhora do mercado refletida na Bolsa de Valores e de ações focadas em tranquilizar



pressmaster

A comunicação é fundamental para tranquilizar os clientes

e orientar os clientes, adotadas pelas instituições”, avalia

Nesse contexto, em sua visão, ficou evidente que o compromisso de levar educação financeira e previdenciária à sociedade é iniciativa urgente. “Todos precisam compreender o novo cenário econômico e entender a importância de se construir patrimônio para o

longo prazo. Como próximos passos, a cautela é importante. Apesar do pico da crise ter passado, observamos que os riscos de uma segunda onda existem e podem ainda afetar o mercado financeiro. Nesse cenário, a assessoria e a comunicação frequentes são fundamentais para tranquilizarmos os clientes”, recomenda.

A capacidade de rentabilizar os produtos diante do cenário de juros baixos também é avaliada pela executiva, para quem o movimento de queda na taxa de juros, ocorrido nos últimos anos, trouxe a todo o setor desafios muito claros em relação ao fortalecimento cada vez maior das ações da comunicação e de assessoria aos clientes. Ela defende que esse novo cenário exige a diversificação do investimento e é fundamental fazer uso de diversas estratégias para rentabilizar o patrimônio. E garante: “É compromisso das instituições da indústria criar ações e produtos em prol da simplicidade e compreensão didática da sociedade em relação à realidade econômica e a nova forma de alocar e acompanhar seus investimentos na previdência. Tudo isso deve ser feito com respeito e olhando o apetite a risco do cliente, adequando a carteira de acordo com a realidade, momento de vida, objetivo e perfil de investidor.”

Comportamento

Desafio é acelerar a cultura da poupança

Dirigentes do setor acreditam que o cenário já demonstra maior interesse



Expectativa de vida subiu para 76,6 anos no Brasil

g_studio ficou acima da taxa do Índice de Preços ao Consumidor – Brasil (IPC-Br), índice geral da população, que foi de 1,85% no terceiro trimestre, totalizando 3,62% no acumulado em 12 meses. “Nesse contexto – ela argumenta –, a aquisição de um plano de previdência complementar é fundamental para um horizonte de maior tranquilidade no longo prazo. Mais longevidade é excelente, desde que vivenciada com qualidade. Para isso, é mandatório nos prepararmos para o futuro, iniciando uma reserva financeira o quanto antes. Assim, o esforço mensal será menor e o dinheiro trabalhará para o cliente por conta dos juros compostos acumulados ao longo do tempo sobre o investimento”.

Um dos maiores desafios do segmento de previdência, na avaliação do presidente da FenaPrevi, Jorge Nasser, é impulsionar a ainda escassa cultura de poupança que prevalece entre os brasileiros. Para enfrentá-lo, ele defende o investimento em comunicação e na capacidade de prestar um serviço cada vez mais consultivo, amplo e efetivo. “Por isso, estamos implementando parcerias que visam ampliar nossa capacidade de comunicação com os consumidores”, afirma, fazendo menção à participação da entidade que preside na 7ª Semana Nacional de Educação Financeira, iniciativa governamental que ganha força a cada ano. “Em suas mais de 16 mil ações, podemos constatar o aumento do interesse do público em geral pelo tema”, observa.

comunicação, é necessário investir na educação e no conhecimento – desde a base do ensino dos jovens. Segundo ele, “não é possível mudar uma cultura que carrega a memória inflacionária de décadas passadas da noite para o dia. É um trabalho de disciplina e resiliência que deve ser diário, constante”.

Jair Lacerda, da Bradesco Vida e Previdência, concorda que ainda não é característica dos brasileiros se prepararem financeiramente para o futuro, mas a evolução da consciência de educação financeira e o cenário de juros baixos têm impulsionado uma mudança de atitude dos consumidores no que diz respeito ao planejamento de seus investimentos.

Já para a presidente da Brasilprev, Ângela Beatriz de Assis, a reforma da previdência social, ocorrida há cerca de um ano, evidenciou a necessidade de pensar

no futuro e na importância da educação financeira e previdenciária no país. “Vale lembrar também que estamos vivendo cada vez mais! Se olharmos alguns números recentes, veremos que a expectativa de vida do brasileiro subiu em relação a 2019, passando de 76,3 anos em 2018 para 76,6 anos, segundo informações divulgadas no dia 26/11 pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)”, pondera.

Segundo a executiva, em paralelo, o índice que acompanha a inflação para o consumidor maduro (60 anos ou mais), registrou, no terceiro trimestre, alta de 1,93% e acumula avanço de 4% em 12 meses. A variação do Índice de Preços ao Consumidor da Terceira Idade (IPC-3I)

Nasser acredita que, paralelamente à

A sua previdência é melhor para o seu *banco* ou é melhor para você?

mag.com.br

Gestão pela MAG Investimentos, premiada pelo Valor Econômico e FGV

Conheça os novos planos de previdência **PGBL** e **VGBL** para os segurados da **MAG Seguros**. Acesso 100% digital, uma das menores taxas de administração do mercado e com contribuição mensal a partir de R\$ 100 ou aportes de R\$ 1.000.

Leia o QR Code com a câmera do seu celular e converse gratuitamente com um de nossos corretores parceiros.

FAÇA A ESCOLHA CERTA. Faz toda a diferença para o seu futuro.

GRUPO MONGERAL

Este anúncio contém informações resumidas. Para informações completas sobre os planos, consulte o regulamento. Planos garantidos por Mongeral Angra Seguros e Previdência S.A., CNPJ 33.608.308/0001-73. Processos SUSEP - PGBL Esq. nº 15414.637750/2019-37; VGBL Esq. nº 15414.637751/2019-81. O registro desses planos na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. O segurado poderá consultar a situação cadastral de seu corretor de seguros no site www.susop.gov.br, por meio do número do seu registro na SUSEP, nome completo, CNPJ ou CPF.

||| Avanços |||

Alinhamento às tendências do mercado

Já estão disponíveis produtos que combinam características de previdência privada e seguro

Sintonizada à tendência mundial de desenvolver soluções que confirmam tranquilidade e segurança aos investidores, a Icatu Seguros vem trabalhando de acordo com a demanda crescente de mais informações, pelas pessoas, sobre produtos que aliam proteção e construção de patrimônio, “sobretudo porque todos têm a preocupação com o legado, o que vão deixar para as gerações futuras, especialmente quando se trata de familiares muito próximos”, observa Henrique Diniz, diretor de Produtos de Previdência da companhia.

A seguradora já disponibiliza produtos que combinam plano de previdência privada com seguro de Vida: o Horizonte e o Equilíbrio, cujos formatos são inéditos no Brasil e inspirados no Universal Life – operacionalizado em larga escala em vários países, como os Estados Unidos. Eles compõem um portfólio de 89 itens disponíveis na grade de

Cenário aponta migração para ativos de maior risco

corretores, com perfis diversificados: *life cycle*, renda fixa, conservador, moderado e arrojado, crédito privado, multimercados e ações. “Até o fim do ano, estamos com uma campanha em que os fundos para clientes não qualificados terão aplicações mínimas reduzidas para R\$ 100 mensais ou aportes de R\$ 1 mil. Para os fundos qualificados, as aplicações mínimas foram para R\$ 500 mensais ou aportes de R\$ 10 mil”, explica Diniz.

Neste ano, até setembro, a Icatu registrou crescimento de 5,2% no acumulado de contribuições em previdência, em relação ao mesmo período de 2019. Alcançou ainda R\$ 39,1 bilhões de reservas, crescimento de 13,8% na mesma comparação. Apesar do período atípico, também houve menos resgates do que se esperava, além de uma entrada de recursos de portabilidade: R\$ 1,2 bilhão até setembro.

Um dos diferenciais para a expansão, segundo o diretor de Produtos de Previdência,



violetkaipa

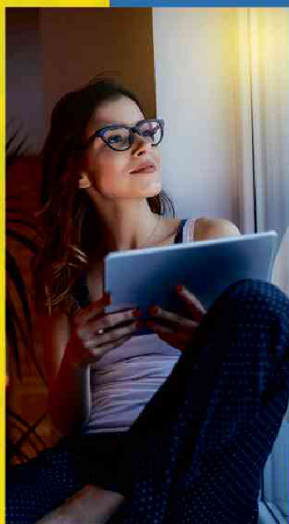
é a ampliação, nos últimos anos, do portfólio de fundos previdenciários, possibilitando que o cliente diversifique sua carteira e construa uma alocação aderente ao seu perfil e horizonte de tempo.

A adequação do produto ao cliente também é a tônica da Bradesco Vida e Previdência, como explica o diretor da companhia, Jair Lacerda. “Temos um portfólio completo de soluções que endereçam diferentes objetivos e horizontes de investimentos, assim como tolerância a risco. No atual cenário de taxa básica de juros reduzida, observamos uma migração para ativos de maior risco, movimento que vem contribuindo para melhorar o desempenho dos planos”, afirma.

A visão completa dos clientes e a ação coordenada com a área de Investimentos do Bradesco são consideradas pelo executivo como aspectos poderosos para a atuação no competitivo segmento de previdência. Ele assegura que a empresa está sempre focada em orientar os clientes da forma mais assertiva possível e que, em momentos de instabilidade econômica, como o que o país está atravessando, foram intensificados os esforços na venda consultiva. Para isso, a Bradesco Vida e Previdência mantém portfólio de produtos com opções de renda fixa, ações e multimercados “que estão entre os melhores do setor”, garante Lacerda, citando como exemplos os produtos Multigestores, Absoluto e Seleção.

2020 MOSTROU QUE O PRESENTE PODE SER INCERTO.

JUNTOS, DESCOBRIMOS QUE O FUTURO É UMA CONQUISTA.



BRASILPREV

f @brasilprev @brasilprev @brasilprev
www.brasilprev.com.br

Central de relacionamento: 0800 729 7170
Central de relacionamento para deficientes auditivos ou de fala: 0800 729 0150
Ouvidoria: 0800 727 7106
Ouvidoria para deficientes auditivos ou de fala: 0800 727 7120

BRASILPREV

Dica é direcionar parte dos recursos

O diretor da Bradesco Vida e Previdência, Jair Lacerda, diz que, com a chegada do fim do ano, a empresa tem sensibilizado os clientes sobre a importância de aplicar em previdência parte dos recursos oriundos de bônus e outras rendas recebidas neste período, já que é possível deduzir até 12% da renda bruta tributável no Imposto de Renda do próximo ano. “Com fundos para todo tipo de investidor, aproveitar dinheiro extra para fazer um aporte é sempre uma forma saudável de aplicação. Cada vez mais clientes estão se apropriando desse benefício, e isso traz uma perspectiva positiva para o fim do ano”, recomenda.



VitalikRadko

Fortalecimento

Benefício para atrair e reter talentos

Oferta de plano de previdência revela preocupação com futuro dos trabalhadores

As empresas têm se empenhado cada vez mais em atrair e reter os melhores profissionais, lançando mão de recursos como pacotes de benefícios diferenciados – muitos dos quais incluem planos de previdência privada. De acordo com o consultor e diretor-executivo da New North Desenvolvimento Profissional, Jairo de Campos, o conjunto de remuneração, incluindo benefícios, está ligado ao desenvolvimento organizacional, que, por sua vez, é parte da estratégia de negócios das empresas. Assim, pode ser uma ferramenta importante de atração e retenção de talentos, especialmente para as companhias que precisam manter profissionais nos médio e longo prazos.

Campos aponta as vantagens da oferta do benefício para as duas partes: para as empresas, que além de contarem com os melhores profissionais, podem usufruir algumas vantagens fiscais ao patrociná-los, e para os colaboradores, cuja contribuição não é tributada no salário e permite ainda acumular recursos para manutenção do padrão de vida após a aposentadoria. “Isso é importante para nós, brasileiros, que não temos essa cultura de poupar para o futuro, principalmente em um contexto em que o valor pago pelo INSS pode não ser suficiente para garantir as necessidades básicas”, observa o executivo, para quem é fundamental que o desenho do plano previdenciário inclua a portabilidade. Assim, o profissional pode trilhar sua

carreira em outras empresas e manter os recursos acumulados.

O CEO da Onze, Antonio Rocha, observa que, especialmente em cenários de crise, como a atual pandemia, a previdência privada aumenta a sensação de segurança financeira das pessoas, uma vez que é possível usar o dinheiro para outras finalidades que não a aposentadoria. Para ele, essa percepção é bastante positiva para empresas que oferecem a previdência como benefício, pois mostra que elas se preocupam com o futuro financeiro de seus colaboradores. “Como resultado, observamos uma melhora nos índices de satisfação, engajamento e produtividade, já que o estresse financeiro da organização diminui. Tudo isso é ótimo para atrair e reter talentos, reduzindo o *turnover*”, afirma o executivo, acrescentando que essa percepção é ainda melhor quando se trata de um plano de previdência com *match*, em que a empresa contribui com os funcionários, otimizando a construção do patrimônio.

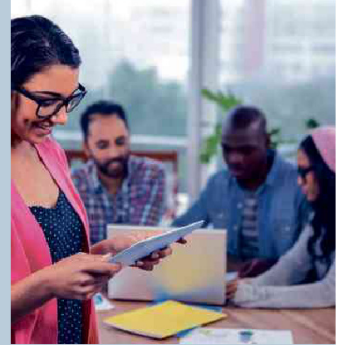
Segundo Rocha, para os colaboradores, outra grande vantagem da previdência são os benefícios fiscais. “Esse tipo de investimento não tem incidência de come-cotas, o imposto antecipado cobrado em outros fundos de investimentos. Além disso, quem contrata um plano PGBL pode abater até 12% da renda bruta anual da base de cálculo do IR”, lembra.



michaeljung

Indicadores atestam a relevância

Outra demonstração da valorização, pelo mercado, da oferta de planos de previdência aos profissionais é o fato de a organização internacional Global Reporting Initiative (GRI) incluir, entre os indicadores estabelecidos em seu modelo a serem reportados pelas companhias nos respectivos Relatórios de Sustentabilidade, dois específicos sobre o tema. O primeiro, agregado no subcapítulo Emprego, é “Benefícios para empregados de tempo integral que não são oferecidos a empregados temporários ou em regime de meio período”, em que a previdência privada está incluída na relação. O outro, “Obrigações do plano de benefício definido e outros planos de aposentadoria”, está relacionado ao desempenho econômico das empresas e inclui relatar se os passivos do plano são cobertos pelos recursos gerais da companhia, qual é o percentual do salário contribuído pelo empregado e/ou empregador e qual é o nível de participação dos profissionais nos planos de aposentadoria. A GRI mantém padrões independentes para ajudar empresas, governos e outras organizações a entender e comunicar seus impactos em questões como mudança climática, direitos humanos e corrupção.



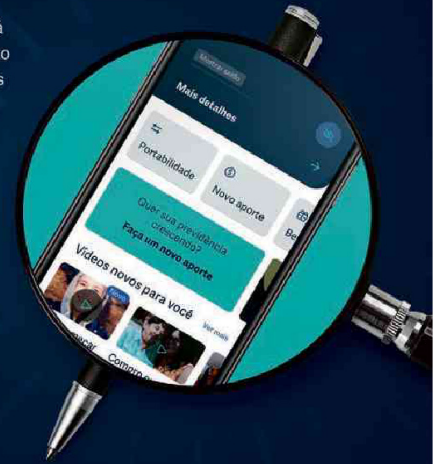
Wavebreakmedia

O mundo está se reinventando. A Previdência Corporativa também.

Saiba como a Onze está reescrevendo o conceito de **saúde financeira** dos colaboradores.



Acesse o QR Code e **conheça a Onze:** uma previdência de verdade



onze

onze.com.br



/onze-previdencia



/onze-previdencia

Educação

Ação conjunta com foco na longevidade

Estudos visam analisar os impactos do aumento da expectativa de vida do brasileiro

A FenaPrevi divulgou em novembro uma parceria com o Instituto de Longevidade da Mongeral Aegon, instituição que tem a missão de discutir os impactos sociais e econômicos do aumento da expectativa de vida no Brasil. O objetivo é estimular a difusão de conhecimento sobre formas de financiamento da longevidade.

O trabalho conjunto deve ainda render frutos ligados à elaboração de estudos mais profundos sobre o setor e oferta de simuladores e orientação para apoiar as pessoas no planejamento financeiro pessoal e fami-

Objetivo é estimular as formas de financiamento para o futuro

liar, além da promoção de eventos sobre educação previdenciária.

O entendimento da realidade previdenciária no país deve possibilitar a oferta à sociedade de um direcionador sobre como as pessoas veem a longevidade e podem usar informações e conhecimento para se prepararem para o envelhecimento.

A longevidade financeira é o foco de atuação do Instituto Mongeral na parceria com a FenaPrevi, mas a entidade atua sob os pilares Saúde financeira, Cidades, Saúde, Trabalho e Comportamento.



Guia ajuda a entender o sistema

Durante a 7ª Semana Nacional de Educação Financeira, iniciativa do Fórum Brasileiro de Educação Financeira (FBEF) ocorrida em novembro último, a Secretaria Especial de Previdência e Trabalho divulgou o

Guia Previdência Complementar para Todos.

O manual, elaborado em conjunto por várias organizações, incluindo a própria FenaPrevi e a Susep, apresenta informações sobre a preparação para a aposentadoria, mostrando a importância de planejar o quanto antes o futuro financeiro. Também explica os regimes de previdência em vigor, as características da previdência privada, os tipos de planos disponíveis e as formas de estruturação de benefícios. Esclarece ainda sobre as taxas incidentes – de carregamento, administração e performance – e os perfis de riscos dos planos previdenciários.

Há um capítulo dedicado aos cuidados que os interessados devem ter ao contratar ou aderir a um plano, em especial analisar a situação da entidade escolhida, verificar as taxas cobradas e acompanhar os resultados de seu plano. Duas outras recomendações são pensar bem na hora de escolher o regime de tributação e optar por aquele que mais se adequa à sua necessidade.

A íntegra da publicação pode ser acessada no site da FenaPrevi (www.fenaprevi.org.br), na aba Notícias.



Tenha mais renda no futuro, com menos imposto no presente.

Faça a sua **Previdência PGBL Bradesco** até **30/12** e aproveite a dedução* das contribuições já na sua próxima declaração de IR.

Fale com seu Gerente ou acesse bradescoprevidencia.com.br/ir

Central de Relacionamento: 4002 0022 / 0800 570 0022
SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000



Escaneie o QR Code ao lado para saber mais.



bradesco
vida e previdência

Bradesco Vida e Previdência S.A. A aprovação de qualquer plano pela Susep não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. *Na modalidade PGBL, possibilidade de dedução de até 12% da renda bruta anual tributável. Válido somente para quem faz declaração no modelo completo e é contribuinte no Regime Geral de Previdência Social ou Regime Próprio de Previdência Social. Os beneficiários de aposentadoria ou pensão dos regimes mencionados ficam dispensados da regra de recolhimento de contribuição no Regime Geral ou Próprio de Previdência Social, para fins de dedução das contribuições do PGBL.