

Por Débora Soares



Certificação de processos, cultura comercial e crescimento via planos instituídos estão na agenda estratégica da Regius. Com mais de três décadas de existência, a entidade multipatrocinada com sede em Brasília vive uma intensa transformação. A diretora-presidente da entidade, **Nilza Rodrigues Moraes**, conta nesta entrevista exclusiva ao **Blog do Sindapp** as motivações para esse processo e as oportunidades e desafios percebidos na previdência complementar fechada. “É preciso sair da zona de conforto”, destaca.

Confira alguns trechos da entrevista:

### **Blog do Sindapp: Como foi o início de sua trajetória profissional no regime fechado de previdência complementar?**

Comecei a atuar de maneira efetiva na previdência complementar fechada em 2011, quando o BRB – Banco de Brasília, patrocinador fundador da Regius, indicou-me para ser a diretora financeira da entidade. Essa indicação decorreu da minha longa experiência nos processos de administração e gestão de fundos de investimento. Minha trajetória no BRB sempre foi na área financeira, na mesa proprietária e depois na Asset. Após quatro anos como diretora financeira na Regius, voltei a trabalhar na patrocinadora e, em 2018, retornei para a entidade, desta vez como diretora-presidente.

### **O percentual de mulheres em cargos de diretoria em empresas e entidades fechadas ainda é pequeno, mas crescente. Como você percebe esse ganho de representatividade da liderança feminina?**

No início da minha carreira, eu era uma das poucas mulheres atuando no mercado financeiro. Não me intimidei com o ambiente mais masculino e nem acho que as mulheres devam se intimidar por causa disso. Em termos de competências, não há diferenças entre homens e mulheres. Administro times há muitos anos e sempre gostei de trabalhar com pessoas diversas. As características de homens e mulheres se complementam e isso traz ganhos para a produtividade e os resultados de forma geral.

### **A Regius passou por momentos importantes recentemente, como a expansão de seus planos a familiares de participantes e a conquista do Selo de Autorregulação em Governança de Investimentos. Quais foram os principais fatores para o sucesso dessas iniciativas, considerando a relação da Diretoria com o Conselho da entidade?**

Somos uma entidade com um DNA muito financeiro, afinal nossa patrocinadora fundadora é uma instituição financeira, e sabemos que o mercado financeiro tem gosto por processos certificados, além de ter regulação e autorregulação muito fortes.

Qual foi a análise que fizemos na Regius? Avaliamos o ambiente interno, analisamos o ambiente externo e percebemos a trajetória de aumento de concorrência e também de novas oportunidades no mercado de previdência. E, um dos nossos referenciais estratégicos, o que queremos, é o crescimento. Nós administramos os recursos de nossos clientes por muitos anos; a relação do participante com um plano de previdência, a depender do momento de entrada, pode ser de 50 anos ou mais. Então, como vamos administrar esses recursos por tanto tempo sem demonstrar para o cliente – e não basta ser, precisa demonstrar – que ele pode confiar na entidade, que o recurso está em boas mãos?

### **Como aumentar a representatividade e reforçar a confiança dos participantes?**

Uma das nossas decisões foi iniciar as certificações de processos. Obtivemos o Selo de Autorregulação em Governança de Investimentos do sistema Abrapp, Sindapp e ICSS, e atualmente estamos no processo para a obtenção do Selo de Autorregulação em Governança Corporativa. Também revisamos toda a nossa parte de compliance e vamos buscar o Selo Pró-Ética (Cadastro Nacional de Empresas Comprometidas com a Ética e a Integridade).

Precisamos demonstrar ao nosso cliente que o recurso dele está bem administrado e em boas mãos. Quem vai dar essa chancela? O mercado. Tem que ser uma visão de fora, que reforce essa certeza para o participante.

O mercado mudou bastante e precisamos estar inseridos com esse olhar. As entidades patrocinadas estavam há algum tempo, de certa forma acomodadas, porque os planos eram patrocinados e os participantes não tinham muita mobilidade, então acabavam ficando ali. Mas

## Legismap Roncarati

Entrevista: “É preciso mudar a percepção do cliente sobre a poupança previdenciária”, afirma a diretora-presidente da Regius

---

quando olhamos para as transformações do mercado, percebemos que essa acomodação acabou; precisamos crescer e fazer esse movimento. Então, essas iniciativas foram bem recebidas pelo nosso Conselho e pelos nossos participantes também.

[Clique aqui para ler a entrevista completa no Blog do Sindapp, em que Nilza compartilha a visão da entidade acerca de cultura comercial, crescimento via planos instituídos e ofertas de novos formatos e soluções aos participantes.](#)

**Fonte:** [Abrapp em Foco](#), em 11.11.2021.