

Por Débora Soares

Atenta às oportunidades da previdência complementar fechada, a Value Prev definiu duas estratégias para crescer nos próximos anos: apresentar-se como uma entidade consolidadora no segmento, recebendo os planos de outras EFPCs, e estender a oferta de seu Plano Setorial +Valor, criado em parceria com a Abrapp, para outras associadas.

Planos família impulsionam a ampliação da cobertura previdenciária no Brasil. E, embora sua aprovação possa ser ágil – em alguns casos até 30 dias –, para a entidade colocar um plano desses em pé não é um desafio simples.

“O problema está em você operacionalizar esse plano, é aí onde as coisas complicam. E já estamos vendo isso”, afirma João Carlos Ferreira, Diretor Financeiro e AETQ da Value Prev. Ele ressalta que nos dados abertos da Previc é possível observar planos famílias que foram aprovados, mas não entraram em operação dentro do prazo previsto pela legislação (180 dias), resultando em seu cancelamento.

As razões para a morte de um plano família no nascedouro são variadas, notou João Carlos. Uma das principais é a falta de sustentação, o que reforça a importância dos estudos de viabilidade técnica feitos pelas entidades.

No caso do plano família setorial +Valor, após sua aprovação pela Previc, este entrou em operação em apenas 53 dias, no mês de novembro de 2020. A viabilidade econômica, prevista para cinco anos, foi atingida em 8 meses. Desde 2020, o + Valor registra crescimento acelerado: R\$ 91 milhões de patrimônio (aumento de 279%) e 385 participantes (alta de 266%).

“Dizemos que o +Valor é o plano família do setor de previdência complementar fechada. Ele já alcançou seu break-even e está aberto a receber qualquer EFPC que queira estendê-lo aos seus colaboradores e respectivos familiares”, destaca João Carlos.

Para se vincular ao plano +Valor, a entidade deverá assinar um termo de acordo em conjunto com a Value Prev e a Abrapp (instituidora setorial). Com a assinatura desse acordo, a associada se tornará instituidora do plano +Valor. Assim, todas as pessoas vinculadas a ela poderão fazer contribuições para esse plano família setorial, incluindo seus familiares.

O dirigente da Value Prev destaca que não há ônus de administração do plano para a entidade interessada, cabendo a esta apenas disponibilizar as informações cadastrais necessárias para a operação. “Faremos toda a divulgação das informações do plano em conjunto com essa entidade, incluindo as campanhas de marketing para as adesões”.

Outro caminho para a parceria com a Value Prev é a transferência da gestão dos planos, mantendo-os na previdência complementar fechada, para aquelas entidades que estão em dificuldades operacionais ou em processo de extinção. João Carlos afirmou que a entidade está preparada para receber novos planos, com um alto grau de profissionalização que vai do topo à base: conta com o Selo de Autorregulação em Investimentos e, ainda, com 100% da equipe certificada pelo ICSS – dos dirigentes ao analista júnior.

“Se queremos fazer a gestão de investimentos dos planos de outras EFPC, precisamos ter um processo robusto de governança interna. Esse foi nosso objetivo com a busca pelo Selo de Autorregulação. Ter esse Selo conferido por Abrapp, Sindapp e ICSS é muito importante para dar segurança às outras entidades ao confiarem a nós a gestão de seus investimentos”, ressalta João Carlos, que também soma a certificação CFP® e é consultor de investimentos credenciado pela CVM, embora não exerça a última função atualmente.

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 22.03.2022.

