

Por Alexandre Sammogini



As propostas para a revisão das regras para o equacionamento dos déficits de 2021 e a transparência dos planos foram temas dos dois últimos painéis do Encontro Regional Centro-Norte + Nordeste, realizado na quarta-feira, 4 de maio, através de plataforma online. Somados, os participantes desta edição e dos encontros anteriores, representaram um público total de cerca de 2000 pessoas na série deste ano.

No painel “Transparência e engajamento dos participantes”, o Diretor Executivo da Regional Nordeste, Augusto da Silva Reis destacou que a transparência é um valor indelével da atuação das entidades fechadas, que devem prestar informações e conhecimento para aqueles que fazem parte de nossa razão de ser, ou seja, os participantes e assistidos. “A transparência é um dos princípios básicos da governança da entidade. É fundamental transmitir não apenas informações, mas também, conhecimentos com o objetivo de produzir maior engajamento”, disse.

Augusto Reis ressaltou que a comunicação é uma ferramenta que está em processo de grande transformação devido aos avanços da tecnologia digital. E as EFPC devem enfrentar um dos principais dilemas da área, que é a necessidade de segmentação dos destinatários. “Temos um público formado por diferentes gerações, com cultura e expectativas diferentes. Devemos levar em consideração para buscar aperfeiçoamento na maneira de comunicar”, comentou o Diretor da Abrapp.

O direito de acesso à informação pelo participante, já garantido pela Constituição de 1988 e pelas Leis Complementares de 2001, foi reforçado com a publicação da Resolução CNPC 32/2019, afirmou Carlos Marne Dias, Diretor de Fiscalização e Monitoramento da Previc. Ele explicou que a resolução é o carro-chefe das diretrizes sobre a divulgação de informações para os participantes e assistidos.

Após a publicação da nova resolução, coincidiu o início da pandemia de covid-19 no início de 2020. Com a pandemia, cresceu de forma exponencial a demanda por transparência e informação junto às EFPC, à medida que os participantes buscavam proativamente saber como estava a situação das

entidades e de suas reservas.

O Diretor da Previc abordou quais são as principais demandas por informações em cada tipo de plano, seja de benefício definido (BD), contribuição definida (CD) ou contribuição variável (CV). Por exemplo, nos planos BD, os participantes demonstram maior interesse em temas como a distribuição de superávit ou equacionamento de déficit. Nos planos CD com escolha de perfil de investimentos, o interesse está mais voltado para o desempenho das cotas.

Marne tratou também das características e necessidades de novas modalidades de planos e entidades. Os planos voltados aos familiares, por exemplo, exigem uma nova forma de comunicação para atrair novos públicos. Já os planos dos entes públicos também exigem informações relacionadas, por exemplo, à governança da entidade e a representação dos participantes e assistidos nos órgãos colegiados.

A informação deve ser transmitida de forma clara e acessível de acordo às características do público de participantes. A entidade deve seguir a orientação para que a informação esteja acessível. Às vezes, o excesso de informações pode até atrapalhar. Também não ajuda se a linguagem não for clara e simples. A prestação de informações deve ser realizada de maneira tempestiva, disse Marne. Ele opinou que a comunicação é um tema bastante adequado para ser tratado no âmbito da autorregulação, lembrando que a Abrapp tem despendido grande esforço para avançar neste campo.

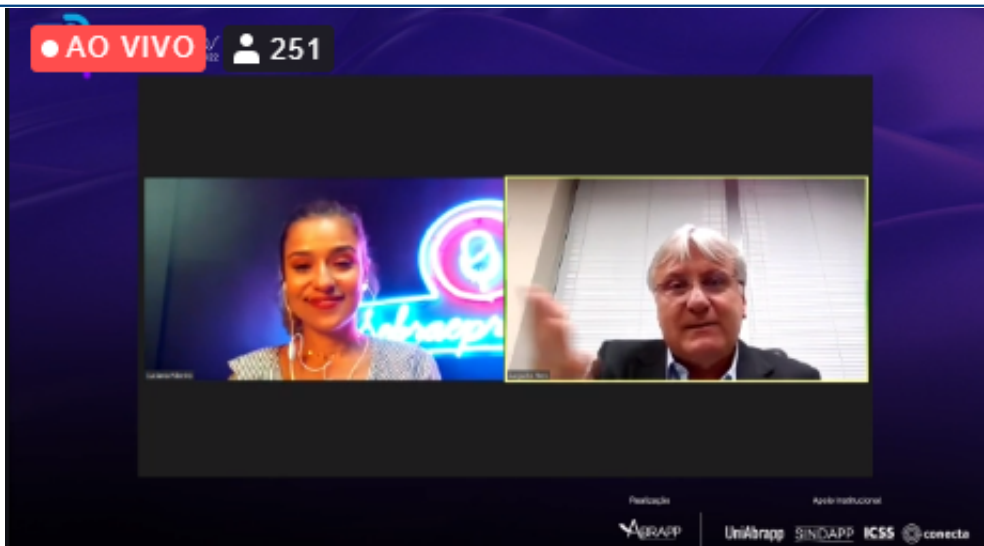
Maria Elisabete Teixeira, Diretora de Seguridade da Valia, reforçou a importância da comunicação entre a entidade e o participante para a construção da confiança. O período de participação em uma entidade pode durar mais de 20 ou 30 anos e a relação de confiança é sumamente importante para produzir maior engajamento e uma relação construtiva. Ela observou que somente enviar ou dar acesso à informação não garante a transparência, uma vez que a forma como a informação é apresentada pode dificultar seu entendimento ou localização pelo participante.

Um dos aspectos abordados pela Diretora da Valia é o incentivo à consulta do benefício teórico do plano pelo participante. Ela explicou que a Resolução n. 32/2019 incentiva a maior participação e acesso à informação pelos participantes para que possam ampliar a interação com o plano. Nesse aspecto, a simulação dos benefícios é um ponto fundamental para evitar frustrações futuras.

As entidades devem utilizar todos os veículos disponíveis para atingir os participantes. Hoje o acesso às ferramentas de comunicação de redes sociais são muito acessíveis e com custo baixo. O Whatsapp por exemplo é um veículo muito utilizado pela Valia e que se mostra bastante eficaz para chegar ao maior número de pessoas.

A Valia utiliza em sua estratégia de comunicação as “personas”, personagens fictícios que representam os diferentes perfis de clientes e suas necessidades específicas. Fazer esse tipo de segmentação, que parte de estudos e da escuta ativa feita com o participante, pode gerar resultados surpreendentes para a escolha da linguagem e dos canais mais adequados para cada perfil de público.

Elisabete destacou que as estratégias comerciais e de marketing dos novos planos família apresentam grandes desafios para a atração de novos públicos. O ponto central neste aspecto é a ação de influenciadores que podem ser parentes ou líderes da patrocinadora para atrair o interesse dos familiares de participantes. Daí a importância de identificar os influenciadores e gravar mensagens e peças voltadas aos novos públicos.



Conheça seu público - Luciana Ribeiro (foto ao lado), Coordenadora da Comissão Técnica Centro-Norte de Estratégias e Criação de Valor da Abrapp, fez um convite para as entidades buscarem conhecer a sua “massa”. Ou seja, não só olhar para fora na busca por novos públicos, mas extrair os insights valiosos da sua própria base de dados, tesouro que as entidades possuem na mão, e identificar os diferentes perfis de participantes, criar as personas, e melhorar a comunicação com eles.

Gerente de Segurança do Sebrae Previdência, Luciana contou que a entidade criou o seu próprio influenciador, um colaborador que leva a informação de maneira mais leve ao público em canais como o Instagram e o YouTube. A entidade também utiliza os profissionais de relacionamento, que mantêm contato frequente e são reconhecidos pelos participantes, para trabalhar a comunicação de temas importantes. Ela esclareceu que o uso do Whatsapp está mais voltado para o relacionamento com o participante, como um veículo de comunicação mais rápido e dinâmico.

Luciana também destacou que o Instagram é a principal rede social utilizada pela entidade na atualidade. “Hoje o Instagram é o nosso maior foco para trazer pessoas que não são participantes, mas que têm potencial para aderir aos planos”, comentou. Ela explicou que através da rede são trabalhados temas atuais com analogia para a Previdência Privada.

A profissional destacou que a base de dados é o coração da entidade. É uma ferramenta muito rica para conhecer o participante e proporcionar melhor comunicação com o público. Com uma base de dados completa e bem organizada, é possível conhecer o núcleo familiar, os interesses e os hobbies dos participantes. Isso pode trazer insumos para permitir a segregação dos diferentes públicos da entidade para elaborar uma comunicação mais segmentada.

Equilíbrio dos planos - Encerrando o Encontro Regional Centro-Norte + Nordeste, o painel “Equilíbrio dos Planos - Visão de Cenário e Avaliação de Ações” contou com moderação feita por Jarbas Antonio de Biagi, Diretor Executivo da Abrapp (foto no topo). Ele destacou o diálogo positivo com a Previc e acrescentou que a Abrapp, junto com suas associadas, também acompanha a situação dos planos, cujos resultados consolidados são levados ao CNPC.

Christian Catunda, Coordenador-Geral de Orientação de Atuária e Contabilidade da Previc, destacou que de 2015 a 2020 o sistema apresentou uma série de resultados favoráveis, tendo revertido a situação anterior de um déficit em torno de R\$ 77 bilhões para um superávit de R\$ 8 bilhões. Em 2021, em razão dos fatores conjunturais que impactaram todo o mercado, o resultado do ano voltou a registrar um aumento do déficit agregado. Porém, mesmo com o aumento do déficit, a maior parte dele tem características conjunturais.

A atual conjuntura impacta o equilíbrio dos planos, mas são fatores passageiros e que não afetam o

longo prazo, avaliou o Diretor da Previc. Ele acrescentou que a tendência da taxa de juros atuarial se mostra declinante e que as entidades, cientes também dos impactos da longevidade, já utilizam em sua maioria tábuas de mortalidade mais recentes.

O representante da Previc destacou que já vem ocorrendo uma recuperação dos resultados dos planos no início de 2021. Lembrou que no acumulado dos últimos anos, a rentabilidade supera com folga as metas atuariais, mas que há momentos de grande volatilidade, como o que foi verificado no segundo semestre do ano passado. A Previc realiza o monitoramento e acompanhamento dos déficits e eventualmente pode promover o ajuste na regulação.

Contudo, Catunda enfatizou que os indicadores dos planos são bastante positivos em geral. Por exemplo, o índice médio de solvência das ESI (Entidades Sistemicamente Importantes), por exemplo, está perto de 100% e das entidades não-ESIs é ainda superior. Outro exemplo é o índice de liquidez amplo, que está próximo de 2. Ou seja, os planos têm em média o dobro de recursos para pagar os compromissos dos planos, “Não vemos cenário de inconsistência entre os índices de liquidez”, disse.

O Consultor e Especialista em Previdência Sílvia Rangel analisou o cenário atual do ponto de vista doméstico e internacional, destacando o aumento da volatilidade. No cenário doméstico, temos a disputa eleitoral e no mundo inteiro, a crise dos combustíveis, que também impactou o Brasil.

Na sequência de sua apresentação, analisou que o atual quadro de volume de déficits de planos é maior, mas encontra-se disseminado em menor número de entidades e planos. Ele lembrou que a última mudança estrutural no quadro normativo a respeito ocorreu há seis anos, e que o atual cenário abre a oportunidade para um novo debate. “Nesse sentido, a Abrapp tem trabalhado com sugestões pontuais para alterações em alguns parâmetros, para que o sistema atravesse essa crise, sem prejuízo de voltar a discutir alterações estruturais em prazos mais longos”.

O Consultor lembrou que a estrutura normativa para apuração de déficits e superávits atual está vigente desde 2014 e 2015. Foi resultado de uma construção bastante complexa com a participação de vários economistas, contadores, advogados, representantes de EFPC, patrocinadores e participantes, com o objetivo de minimizar os efeitos de momentos de forte volatilidade dos mercados.

Contudo, um momento de aumento da volatilidade ocorreu no segundo semestre de 2021, que resultou no fechamento no ano com R\$ 54 bilhões de déficit dos planos e R\$ 17 bilhões de superávit – gerando resultado líquido de R\$ 37 bilhões de déficit, segundo dados da Previc. Sílvia Rangel informou que está desenvolvendo um estudo mais detalhado para traçar uma radiografia do déficit dos planos. Ele aproveitou para agradecer a Previc pelo fornecimento das informações dos planos.

Ainda com dados preliminares, o estudo analisou 538 planos que somam R\$ 952 bilhões de patrimônio total, dos quais R\$ 831 bilhões possuem reservas com risco atuarial. Desse universo, há 255 planos com déficit, mas apenas 131 deles tiveram fechamento deficitário acima do limite. São cerca de R\$ 13 bilhões para serem equacionados, dos quais, R\$ 5 bilhões de apenas um plano.

Com base no estudo, serão levadas propostas pontuais de flexibilização na regulação para o CNPC. Sílvia destacou a proposta da Abrapp para postergar o equacionamento do déficit de 2021 para 2023, avaliando o caráter conjuntural dos motivos que afetaram aos resultados do ano passado. O Consultor apresentou outras propostas que ainda estão em avaliação pela Abrapp.

A série de Encontros Regionais 2022 é realizada pela Abrapp, com o apoio institucional de UniAbrapp, Sindapp, ICSS, Sindapp e Conecta. Os encontros contam com Patrocínio Prata da Santander Asset Management; Patrocínio Bronze da BNP Paribas Asset Management, da Captalys e da Trígono Capital; além do apoio da Apoena Consultoria em Seguros, da I9 Advisory e da Mapfre Investimentos.

Legismap Roncarati

Encontro Centro-Norte + Nordeste: Transparência e equilíbrio dos planos são discutidos nos últimos painéis do evento

A participação contou 4 pontos no Programa de Educação Continuada - PEC do ICSS.

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 05.05.2022.