

Por Bruna Chieco



O último painel do Encontro Regional Leste/Sudeste da Abrapp, realizado nesta quarta-feira, 19 de abril, no Rio de Janeiro, enfatizou a importância da criação de novos produtos previdenciários para a expansão do sistema – e como eles já vêm sendo utilizados para este fim.

Moderado por Eduardo Henrique Lamers, Assessor da Superintendência Geral da Abrapp, o painel “Novos Produtos Previdenciários” contou com a presença de Luís Ricardo Marcondes Martins, Presidente do Conselho Deliberativo da Abrapp; Raphael Barcelos de Faria, Coordenador do Colégio de Coordenadores de Planos Previdenciários das Abrapp; e Elisabete Teixeira, Diretora de Seguridade da Valia.

Luís Ricardo relembrou os esforços da Abrapp no seu papel de indutora do crescimento do sistema de previdência complementar, a partir da criação do PrevSonho, em 2017, e posteriormente do Plano Família, em 2018, e do Instituído Corporativo em 2022.

Ele explicou que a luta do segmento foi expor a fragilidade do sistema caso novas soluções não fossem pensadas, e a necessidade de manter a importância da previdência complementar fechada na ordem social. A partir disso, surgiu o desenvolvimento de novos produtos.

Luís Ricardo enfatizou a importância do posicionamento do sistema frente a novos desafios, e para evoluir e crescer é preciso desenvolver produtos, mas também fomentar políticas públicas, como a tributária, para atrair indivíduos e empresas para o sistema.

Hoje, planos previdenciários já alcançam contribuintes individuais do INSS, disse Luís Ricardo, e já têm potencial de atrair milhares de empresas para o sistema.

Participando na época como membro da Comissão Técnica de Atuária da Abrapp neste trabalho, Raphael Barcelos explicou que o desenho do PrevSonho e os estudos para sua viabilidade exigiram uma atuação multidisciplinar entre as áreas atuarial, de comunicação e jurídica.

Como o desenvolvimento de novos produtos não pode parar, uma solução para a saúde é pensada a partir do PrevSaúde, um produto que existiria dentro de um modelo de plano cujo pano de fundo é o custeio à saúde no momento pós-laboral.

Case de sucesso - O uso de produtos para fomentar o sistema e atrair novos participantes já tem demonstrado resultados positivos. Elisabete Teixeira relatou como foi a experiência da Valia na implementação do Plano Família, citando erros e acertos da entidade para formatar o plano, e a curva de aprendizado até o atingimento de seu crescimento.

Ela destacou que hoje os stakeholders da Valia já têm a visão que esse plano, que é inicialmente pequeno, tem potencial para o futuro e agrega valor aos demais produtos da entidade. Os estudos iniciais indicavam que o plano teria um retorno financeiro projetado em cinco anos, mas com três anos ele já estava se pagando.

Quanto ao Plano Instituído Corporativo, indicou que a Valia tem contado com o apoio da patrocinadora para atingir os prestadores de serviço.

Elisabete disse ainda que o segmento todo deve se reposicionar com base nesses novos produtos, e a Abrapp tem construído este caminho, mas todo o sistema precisa utilizá-lo para dar continuidade a essa expansão.

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 20.04.2023.