

Por [Rejane Rejo Tamoto](#)



Entidades que realizaram estudos de viabilidade de Planos Família têm observado que o equilíbrio econômico desses planos está sendo alcançado antes mesmo do prazo esperado, por meio de portabilidades e pela adesão de diferidos e autopatrocinados.

O olhar para dentro da base tem gerado um efeito positivo nos resultados de arrecadação. Além disso, experiências recentes mostram a importância da abordagem consultiva junto a esses públicos, ou seja, com a venda associada ao planejamento tributário da aposentadoria e até mesmo a demonstração da economia que os planos de entidades fechadas proporcionam em termos de taxa de administração, em comparação com a previdência aberta.

Value Prev: após ajuste do estudo de viabilidade, Plano Família cresce em captação

Há dois anos e meio a Value Prev implantou o Plano Família, a partir do PrevSonho da Abrapp, que permite o licenciamento automático pela Previc, e já alcançou um patrimônio sob gestão de R\$ 192 milhões em um prazo muito menor do que o esperado no estudo de viabilidade, que previa atingir essa marca no sétimo ano. Hoje a entidade tem três planos CD e R\$ 1,6 bilhão em ativos sob gestão.

A maior parte dos recursos do Plano Família foram oriundos de portabilidade de entidades abertas e fechadas, com uma média mensal de arrecadação de R\$ 7 milhões. João Carlos Ferreira, Diretor Vice-Presidente da Regional Sudoeste da Abrapp e Diretor de Investimentos da Value Prev, conta que esse resultado foi alcançado devido à abordagem consultiva junto aos diferidos e autopatrocinados, mostrando o quanto eles poderiam economizar em uma estratégia tributária mais eficiente na migração.

Segundo Ferreira, após a implementação a entidade fez ajustes à estratégia desenhada no estudo de viabilidade, que havia adotado como premissa as respostas de uma pesquisa, realizada com mil participantes, para medir o interesse na adesão ao plano. Dos respondentes, 80% apontaram um grau de aceitação para o Plano Família. Porém, após o lançamento, as adesões foram de 500 participantes, abaixo do previsto pelo estudo de viabilidade, no qual se esperava 2 mil pessoas em dois anos.

“O número de participantes ficou aquém do que esperávamos. Mas em termos de arrecadação, os resultados foram além do que havíamos projetado”, avalia. O equilíbrio econômico e financeiro do Plano Família da Value Prev foi conquistado no quinto mês de atividade, muito antes do que o projetado no estudo, o quinto ano.

“Os planos de viabilidade econômica são importantes, mas não dizem a direção que vamos tomar. É necessário ter uma estratégia adicional caso os cenários projetados não se concretizem. A arrecadação cresceu com base na portabilidade de previdências abertas e fechadas para o nosso plano e com o próprio dinheiro de dentro. Abordamos os diferidos e os autopatrocinados. E notamos um interesse grande desse público de voltar a contribuir.

Hoje esse é o nosso maior case de sucesso porque houve um esforço interno grande e que adicionou valor para os participantes”, avalia. O Plano Família da Value Prev se tornou um Instituído Corporativo, após a mudança de estatuto da Abrapp no ano passado, e agora segue em expansão com o Associado Especial Pessoa Física e o Associado Especial Pessoa Jurídica.

Inovar supera patrimônio projetado

O estudo de viabilidade do Plano Família Inovar contemplou uma expectativa realista de projeção

de patrimônio e clientes, com o desafio de torná-lo autossustentável dentro do prazo de 5 anos. No primeiro ano de vigência, no entanto, superou o patrimônio projetado, alcançando R\$ 5,7 milhões, e a adesão de quase 100 clientes.

Segundo Cleber Nicolav, Diretor Superintendente da Inovar Previdência, o estudo de viabilidade foi realizado em 2020 e o fator preponderante para superar as expectativas de patrimônio foi a migração de participantes para o novo plano que tinham a motivação de mudar o regime de tributação. “Poderíamos perder esses clientes se não tivéssemos esse produto. O principal desafio no processo foi mudar o mindset da equipe para uma nova visão de fomento e busca de novos clientes. Com essa lógica, o Plano PJ começou este ano”, explica.

Nicolav conta que o Plano Setorial Abrapp Família Inovar segue o modelo PrevSonho, com regulamento em licenciamento automático disponível no órgão regulador Previc. “É um plano bastante flexível, alinhado às tendências do mercado de trabalho, nas quais a pessoa pode utilizar parte dos recursos durante o período de acumulação sem perder o objetivo de constituir um patrimônio no longo prazo que gere uma renda qualificada”, diz.

Nicolav explica que o processo de criação do Plano Família Inovar veio da necessidade de adequar a entidade à nova realidade do segmento, com a busca de aumento do patrimônio sob gestão e ganho de escala, ao mesmo tempo em que proporciona menor custo de administração para os clientes.

O diretor da Inovar conta que o Conselho Deliberativo apoiou a Diretoria Executiva nesse processo de reposicionamento da entidade. Após adequações, a entidade passou a oferecer o Plano Família para qualquer empresa que queira proporcionar o benefício da previdência privada aos colaboradores sem a obrigatoriedade de contribuir. “A empresa que desejar contribuir, pode fazer da forma que quiser, apenas assinando um termo com a entidade, que define os critérios personalizados e contém os ditames da legislação. Já temos conversado com várias empresas interessadas nesse novo modelo e podemos em breve ter novidades. Além disso, contribuintes ou aposentados pelo INSS também podem fazer parte do Plano Família”, finalizou.

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 11.05.2023.