

Por Bruna Chieco



O aumento da longevidade, as mudanças demográficas e a insuficiência da previdência oficial coloca um desafio para as Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPC): suprir essa carência por investimentos com visão de longo prazo, atraindo um público cada vez mais jovem e diverso. Plenária realizada nesta quinta-feira, 17 de outubro, durante o 45º Congresso Brasileiro de Previdência Privada (CBPP), mostrou como algumas entidades vem lidando com esse cenário. O maior evento mundial do setor tem sua realização nos dias 16, 17 e 18 de outubro, no Transamérica Expo Center, em São Paulo.

“Vivemos um movimento social econômico e demográfico bastante desafiador que torna a previdência complementar extremamente necessária”, disse Edecio Brasil, Diretor-Presidente da Valia, que acumula R\$ 31 bilhões em recursos administrados de 142 mil participantes em 10 planos de benefícios.

Para ele, a “bomba demográfica” atual está para explodir a qualquer tempo se não houver interferência da previdência complementar, e com esse diagnóstico feito, é preciso apresentar soluções para atender a essa demanda. A Valia vem se adaptando para tornar seus planos de benefícios mais adequados ao público-alvo atual com base nesse contexto.

Uma das soluções foi oferecer perfis de investimento para que o próprio participante escolha seu apetite a risco. Também foi introduzido um fundo data-alvo, deixando a gestão da exposição a risco desses investimentos para a fundação com base na fase da vida do participante.

Indo além do legado, a Valia também busca alcançar os trabalhadores fora do mercado formal por meio de planos instituídos, que não tem a figura do patrocinador. Para isso, a entidade oferece o Prevaler, plano família disponível para seus participantes e que já demonstra crescimento expressivo desde a sua constituição. “O plano tinha a meta de ser autossustentável em no máximo cinco anos, mas no final de três anos já se tornou sustentável”, disse Brasil.

A partir deste plano, surgiu o instituído corporativo, que abrange trabalhadores das empresas parceiras da Valia, como fornecedores e terceiros, promovendo a expansão previdenciária. “Isso reduz o custeio administrativo, mitiga riscos e melhora o relacionamento com fornecedores, além de cumprir com o papel social”.

Atualmente, o Prevaler tem 10 mil participantes e a Valia ainda busca novas parcerias, demonstrando às empresas os ganhos que seus trabalhadores e ela própria terão ao aderir ao plano. “É esse o caminho de crescimento que a gente enxerga”, completou Brasil.

Armando de Barros, Diretor-Presidente da Fachesf, também apresentou a experiência da entidade com o RealizePrev, um plano instituído junto ao Fundo Setorial Abrapp. “O papel da EFPC é estimular uma visão para o futuro, e por isso este plano tem sido o principal foco da entidade nos últimos quatro anos”, disse.

A Fachesf conta com R\$ 12 bilhões em recursos administrados de 40 mil participantes, incluindo a gestão de saúde, e em dezembro de 2022, 5.550 participantes entraram no RealizePrev.

Em 2023, houve um Plano de Demissão Voluntária da Eletrobras, patrocinadora da fundação, focado em profissionais na faixa de 40 anos, que começaram a manifestar interesse em se desligar e iniciar uma nova carreira. Para abarcar esse público, a Fachesf fez adaptações ao regulamento do RealizePrev e, junto a um trabalho de convencimento, mais participantes passaram a aderir-lo, resultado em R\$ 288 milhões em recursos administrados em 2024.

A Fachesf ainda promove adesões especiais para participantes que tenham vínculo com previdência oficial, e incentiva contribuições extras por meio de educação financeira. Para o futuro, a entidade segue em busca de novos públicos e afiliados setoriais, e deve implementar os perfis de investimento em seus planos.

**Economia comportamental** - Atrair esse novo público à previdência complementar, focando menos no consumo imediato e mais na poupança de longo prazo, exige, além da educação financeira e previdenciária, estratégias baseadas nos conceitos da economia comportamental.

Explicado esses conceitos, Marcelo Wagner, Fundador da MOW Capital Assessoria, disse que é sempre necessário um “empurrãozinho” para que as pessoas passem a sair de seu lugar comum e aderir a novas possibilidades, principalmente quando se trata de investimentos.

“Nos Estados Unidos, isso já acontece desde 2006, e há várias estatísticas que mostram a capacidade de triplicar a adesão”, disse, explicando que o “empurrãozinho” se trata da adesão automática. Ele reforça que apesar do avanço que a Resolução CNPC nº 60/2024 trouxe ao permitir esse tipo de inscrição aos planos previdenciários brasileiros, ainda é necessário olhar para o estoque, os planos já administrados, com essa possibilidade.

Segundo Wagner, o próximo passo seria promover uma escalada automática, na qual o colaborador, ao aderir um plano de previdência, aumenta o percentual de contribuição de acordo com seu avanço dentro da empresa. “Ele entra como assistente, contribui para 2% no plano. Ele é promovido para júnior, 4%. Pleno, 6%; sênior, 8%. E ele, obviamente, sempre tem a opção de sair”, disse.

Outro conceito que o especialista destacou foi a necessidade de desenhar o plano de acordo com cada público-alvo. “A gente vai lidar com pessoas de 20 a 100 anos. Nós precisamos ajudar essas pessoas, demonstrar se elas estão indo pelo caminho correto. Essa é a lógica quando a gente apoia alguém na acumulação de recursos”.

Para ele, muito além do básico dos aplicativos, é preciso pensar em como ajudar as pessoas a serem centenários saudáveis. “Essa é a nossa missão. Nós estamos no mercado da longevidade”. Wagner coloca também a solução baseada no ciclo de vida como outro fator da economia comportamental que ajuda na acumulação com vistas à aposentadoria. “Cada época tem uma necessidade diferente. A gente precisa pensar em desenhos que se adequem a cada fase das pessoas. As entidades são entes da economia, da longevidade e precisam se reinventar”, completou.

**Sobre o 45º CBPP** - Realizado nos dias 16, 17 e 18 de outubro, no Transamérica Expo Center, em São Paulo, o congresso conta com uma rica programação, trazendo temas, palestras e provocações que visam despertar ideias inovadoras e ajudar a superar os desafios do mercado na atualidade.

[Clique aqui](#) para mais informações.

O 45º CBPP é uma realização da Abrapp, UniAbrapp, Sindapp, ICSS e Conecta. Patrocínio Diamante: Evertex + Sinqia, Itajubá Investimentos AI. Patrocínio Ouro: Aditus, Aon, BB Asset, BNP Paribas Asset Management, Bradesco Asset Management, Galápagos Capital, Genial Investimentos, HMC Capital, Itaú Investidores Institucionais, MAG Seguros, Safra, Santander Asset Management, Spectra Investments, SulAmérica Investimentos, XP. Patrocínio Prata: ASA, AZ Quest, Fator Seguradora, Mapfre Investimentos, MarketAxess, Matera, Navi Capital, PFM Consultoria e Sistemas, Principal Asset Management, Trígono Capital, Velt Partners, Vinci Partners. Patrocínio Bronze: Anbima, Apoena, Carbyne Investimentos, Consepro, Constância Investimentos, Maps + Data A, Fram Capital, HSI, Inter, Investira, Marsche, Mestra Informática, Mirae Asset, Opportunity, Patrimonial Gestão de Recursos, Polo Capital Management, Porto Asset, PRI, PRP Soluções Contábeis, Real Investor, Rev Corretora de Seguros, RJI Investimentos, Tivio Capital, Wedan.

**Fonte:** [Abrapp em Foco](#), em 17.10.2024.

