



\*Edição nº 459 da Revista da Previdência Complementar –  
uma publicação da Abrapp, ICSS, Sindapp, UniAbrapp e Conecta

**Por Rejane Tamoto**

**Previdência Complementar Fechada segue trajetória de crescimento** – O segmento de Previdência Complementar Fechada seguiu uma trajetória de crescimento e inovação no ano passado, em boa parte impulsionada pela expansão dos Planos Família. Dados do Consolidado Estatístico da Abrapp de 2024 revelam que os ativos totais das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPCs) atingiram a marca de R\$ 1,275 trilhão. Dentro desse contexto, os Planos Família se destacaram, superando R\$ 2,5 bilhões em ativos, uma alta de 659% em relação a 2020, quando as reservas somavam R\$ 331 milhões. Os Planos Instituídos também apresentaram solidez, encerrando 2024 com R\$ 23,9 bilhões em ativos.

Devanir Silva, Diretor-Presidente da Abrapp, atribui o crescimento dos Planos Família e Instituídos Corporativos a uma combinação de estratégias bem planejadas. “O avanço do setor reflete não apenas o aumento dos recursos, mas também a maior adesão, com ações direcionadas à captação de familiares”, afirma. O número de participantes passou de 79.426 para 132.933 entre 2020 e 2024, uma variação positiva de 67%.

A simplificação dos processos, como a adesão totalmente digital, e a flexibilidade dos planos quanto ao valor da contribuição e ao perfil de investimento foram essenciais para ampliar o alcance. “A personalização dos produtos previdenciários, ajustados à realidade familiar, renda e objetivos dos participantes, aumentou a atratividade desses planos”, analisa Silva. Essas estratégias já são adotadas para impulsionar os Planos Família da Fundação Copel e Previ, bem como os planos Instituídos da Quanta Previdência e Valia.

Além disso, as entidades têm adotado estratégias bem-sucedidas na retenção de participantes, como campanhas promocionais, bonificações e sorteios, e uma abordagem pedagógica focada em educação financeira e previdenciária. “O uso de tecnologia, como simuladores de aposentadoria e aplicativos de acompanhamento, fortalece o vínculo do participante com o plano”, exemplifica Devanir Silva.

Apesar de 2024 ter sido um ano desafiador para os investimentos, a gestão das Entidades Fechadas de Previdência Complementar conseguiu entregar retornos consistentes. A rentabilidade média dos Planos de Contribuição Definida (CD), modalidade que inclui os Planos Família e Instituído Corporativo, foi de 7,19%, superando o Ibovespa, que teve queda de 10,36%, mas ficando abaixo do CDI, que encerrou em 10,89%. A carteira consolidada das EFPCs, com 82,9% dos ativos alocados em renda fixa e 9% em renda variável, refletiu a volatilidade do cenário econômico, que também atingiu índices de renda fixa.

Silva assinala que a combinação de retornos consistentes com baixo custo tornam esses planos competitivos em relação à previdência aberta, pois taxas de administração mais baixas, impulsionadas pelo modelo de gestão compartilhada, favorecem a diluição de custos. A comunicação desses benefícios, segundo o dirigente, deve continuar sendo feita por campanhas digitais, vídeos com depoimentos de participantes e materiais educativos, com o objetivo de reforçar a transparência dos resultados e a segurança das EFPCs.

Silva também lembra do papel do Plano Setorial Abrapp, que encerrou 2024 com R\$ 1,58 bilhão em ativos totais, e tem sido uma referência para a criação de planos similares em outros segmentos e associações. “O Plano Setorial Abrapp é responsável por mais da metade do volume de ativos dos Planos Família. Ele facilita a implementação de planos pré- aprovados pela Previc, garantindo segurança jurídica e agilidade”, comenta.

---

Olhando para o futuro, o Diretor-Presidente da Abrapp identifica oportunidades regulatórias, como a portabilidade facilitada e incentivos fiscais. Ao mesmo tempo, a inteligência artificial deve personalizar ainda mais as ofertas, enquanto plataformas digitais integradas prometem revolucionar a experiência do participante. “Além disso, a valorização de critérios ESG nas carteiras de investimento pode gerar mais engajamento junto às novas gerações”, completa.

Devanir Silva acredita que ainda há potencial relevante na expansão para servidores públicos, que já somam mais de 21 mil participantes ativos. Outro foco de crescimento é a criação de planos específicos para categorias organizadas e associações. “Além da concorrência com produtos financeiros, um desafio para o avanço dos Planos Família é a necessidade de engajamento contínuo dos participantes”, observa.

(Continua...)

[Clique aqui](#) para ler a matéria completa na íntegra.

**Fonte:** [Abrapp em Foco](#), em 13.08.2025.