



A Valia, sexta maior entidade fechada de previdência complementar do país em patrimônio, encerrou 2025 com resultados robustos, reforçando sua solidez, sua gestão e o compromisso com participantes e patrocinadores. A fundação, que administra 10 planos, ultrapassou a marca de R\$ 33,17 bilhões em patrimônio, e alcançou mais de 149 mil participantes, entre ativos e assistidos.

“Os resultados de 2025 refletem uma trajetória de mais de 50 anos construída com responsabilidade, visão de longo prazo e foco permanente na segurança dos recursos que nos são confiados. Superar R\$ 33 bilhões em patrimônio e ampliar nossa base de participantes demonstra a confiança no nosso trabalho e a qualidade da nossa gestão”, afirma Edécio Brasil, Diretor-Presidente da Valia.

Mesmo diante de um cenário econômico desafiador, todos os planos administrados encerraram o ano solventes, com validação integral dos órgãos de governança. A rentabilidade consolidada da Valia em 2025 foi de 12,09%, resultado de uma estratégia de investimentos baseada em diversificação, gestão ativa e aderência ao perfil de longo prazo característico da previdência complementar.

Somente em 2025, foram registradas 400 entradas de portabilidades, reforçando a atratividade da Valia no setor de previdência complementar fechada. Vale destacar que as ações de educação financeira e previdenciária superaram 3,8 milhões de visualizações.

Experiência do cliente - A Valia investe na melhoria contínua da experiência do cliente e isso se reflete em resultado: o Net Promoter Score (NPS) consolidado atingiu 74,9 pontos, posicionando a fundação na zona de qualidade, com avanço em relação ao ano anterior. Já o NPS aplicado aos patrocinadores alcançou 84 pontos, nível considerado de excelência.

No campo da gestão de riscos, a entidade alcançou no ano passado um marco relevante com a obtenção do atestado de conformidade da ISO 31000, reforçando a maturidade do seu sistema de prevenção, controle e tomada de decisão.

“Nossa estratégia combina crescimento sustentável com encantamento do cliente. Seguimos evoluindo para entregar não apenas bons resultados financeiros, mas também experiências consistentes, serviços de qualidade e relações de confiança com participantes e patrocinadores”, conclui Edécio Brasil.

**Fonte:** Abrapp em Foco, em 02.04.2026