Por Alexandre Sammogini

Com as novas possibilidades de expansão e de acesso à Previdência Complementar, os fundos instituídos vêm ganhando relevância para o crescimento do setor. O tema foi discutido durante o webinar “Ressignificando Fundos Instituídos”, promovido pela Abrapp nesta terça-feira (07/07), com transmissão ao vivo através de seu canal no YouTube.

A abertura foi conduzida por Devanir Silva, Diretor-Presidente da Abrapp, que destacou a importância estratégica dos planos instituídos para a expansão do setor e para a proteção previdenciária de um número cada vez maior de pessoas. Ele aproveitou o webinar para anunciar em primeira mão o lançamento da página “Previdência para Todos”, que deve funcionar como vitrine para divulgação e ser uma das portas de acesso dos potenciais participantes aos diversos planos instituídos existentes no sistema – leia mais.

“Falar de fundos instituídos é falar de expansão, inclusão e inovação. É a capacidade que o sistema tem de se adaptar às transformações da sociedade e do mercado de trabalho, além dos modelos tradicionais, criando oportunidades para mais brasileiros construírem a sua poupança de longo prazo”, disse.

Ele também destacou a relevância do plano instituído corporativo como janela de fomento. “É um modelo muito positivo que permite que empresas promovam uma solução previdenciária aos seus colaboradores, aproveitando as estruturas já existentes das entidades fechadas”.

Luis Ricardo Marcondes Martins, Vice-Presidente do Conselho Deliberativo da Abrapp, participou como moderador do evento e chamou atenção para o novo contexto do mercado de trabalho em que a previdência se encontra, com a chegada de participantes com um novo perfil. Segundo ele, é preciso não apenas conquistar os novos participantes, mas também fidelizá-los.

“Temos milhões de pessoas trabalhando por aplicativo, de forma autônoma, que estão descobertas da proteção social. Precisamos encarar esse desafio. E para conquistar esses participantes será preciso inovação, comunicação e novos produtos para flexibilizar os planos. Nesse contexto, o papel dos fundos instituídos nesse novo desenho é fomentar, engajar e aumentar o valor”, disse.

Proteção ao participante – “Hoje, a previdência é um conceito totalmente diferente do que antes se pensava. As formas de trabalho e as famílias são diferentes. Enfrentamos riscos que antes não imaginávamos. Então, o maior desafio das entidades é continuar protegendo as pessoas”, essa foi a reflexão trazida por Érika Cassinelli Palma, Diretora-Presidente da OABPrev-SP.

Segundo ela, a proteção financeira deixou de ser um tema para o futuro. Quanto mais as entidades estiverem presentes em diferentes momentos da vida do participante, maior será a sua relevância e capacidade de gerar confiança.

“Além da previdência, falamos de proteção à família, proteção à saúde, proteção à renda. Recentemente, tivemos a notícia de um produto que está sendo desenvolvido na Índia onde previdência e saúde caminham de mãos dadas. É um ecossistema de proteção”, disse.

Érika comentou que a OABPrev-SP conseguiu acrescentar em seu regulamento, além da proteção de acumulação do benefício e as coberturas de invalidez e morte, o auxílio funeral e a cobertura de doenças graves. Os produtos chamaram bastante atenção do público.

Inovação e tecnologia – “Para a previdência realmente chegar na sociedade, da forma que ela precisa chegar, com potência e entrega de valor, é necessário conquistar escala. E o que transforma essa ideia em valor real é uma ponte chamada tecnologia”, essa foi a ideia central da apresentação de Denise Maidanchen, CEO da Quanta Previdência.

Ela ressaltou que a Quanta Previdência entendeu que tecnologia não é apenas um sistema, mas sim um modelo de gestão. A questão não é ter ou não tecnologia, mas gerir uma instituição com essa ferramenta. Para Denise, tecnologia não é uma área, mas sim uma capacidade organizacional que as entidades precisam desenvolver.

A dirigente ressaltou que não basta ter um sistema. É preciso ter processos digitalizados, usar bem os dados, automatizar rotinas, implementar robôs quando possível para baratear custos e aplicar inteligência artificial para potencializar os processos. “Hoje, nós temos um índice de autonomia muito alto para os nossos participantes. Eles podem fazer tudo, inclusive resgatar. Isso faz com que, além de sermos mais transparentes, tenhamos uma operação mais barata, pois o participante acaba se autoatendendo”, explicou.

Ela destacou que, quanto menor o custo administrativo, mais eficiência a entidade vai ter e maior será o patrimônio. Além disso, a fundação conseguirá entregar uma percepção de valor maior para o participante no longo prazo. A tecnologia é então uma aliada para reduzir custos, ganhar escala, melhorar os controles, proteger resultados e ampliar o nível de renda.

Educação financeira como força motriz – O Diretor de Gestão da Valia, Rodrigo Carvalho, mostrou como o plano instituído administrado pela entidade, o Prevaler, tem alcançado bons níveis de crescimento apoiado em iniciativas de educação financeira e previdenciária. Lançado em 2019, o plano conta atualmente com 15 mil participantes e aproximadamente R$ 250 milhões de patrimônio.

“A força motriz de nosso negócio é a educação financeira e previdenciária. Somos especialistas nesses temas e temos condições técnicas para ajudar os participantes a tomarem as melhores decisões de investimentos”, comentou Rodrigo. Ele citou ações de esclarecimento e orientações para evitar endividamentos excessivos e altos gastos com jogos.

A programação de educação financeira promovida pela Valia já produziu 169 mil decisões de aumento dos investimentos em relação aos planos da entidade. Outro ponto importante para a expansão do plano foi a abertura para a adesão de empresas na modalidade de instituído corporativo. Atualmente, já são 9 empresas que mantêm planos instituídos para seus colaboradores.

As ações de marketing compõem outro elemento essencial para o crescimento do Prevaler e da Valia. A entidade lançou um novo logotipo em 2025 e um novo modelo de comunicação para fora de seu público habitual. Em 2026, iniciou uma ação junto aos influenciadores de redes sociais.

Liquidez e flexibilidade – O plano instituído da Vivest, o Familinvest, tem como um de seus diferenciais a possibilidade de acessar os recursos pela flexibilidade para resgates, disse Walter Mendes, Diretor-Presidente da entidade. Criado em 2019, dentro do formato do plano setorial da Abrapp, o Familinvest já acumula patrimônio de R$ 262 milhões.

O plano tem registrado maior crescimento proveniente de contribuições voluntárias e esporádicas, além das transferências de recursos oriundos de portabilidade de entidades abertas e seguradoras. Em 2025, foi registrado o ingresso de R$ 37 milhões de contribuições extraordinárias e R$ 23 milhões de portabilidade, totalizando R$ 60 milhões.

Um dos atrativos do plano é que os recursos dos aportes voluntários ou esporádicos apresentam liquidez imediata, ou seja, podem ser resgatados a qualquer momento. “A liquidez é um fator extremamente relevante, pois o participante nos compara com outros planos e produtos do mercado”, explicou Walter.

Mesmo nas contribuições regulares, o plano permite o primeiro resgate a partir de 36 meses e os demais, a cada 24 meses, que é o prazo mínimo que a regulação permite. A boa rentabilidade é outro fator de atração e retenção de participantes, tendo o plano registrado retorno de 85% desde seu lançamento em junho de 2019 até maio de 2026, empatando com o CDI. Já os planos do tipo PGBL de grande porte do mercado da previdência aberta registraram retorno médio de 63% no mesmo período.

Clique aqui para assistir ao webinar na íntegra.

Fonte: Abrapp em Foco, em 08.07.2026.