

Lançado há apenas 40 dias, o Plano Família da Fundação Copel, vem superando todas as expectativas. Desde o lançamento em 6 de dezembro até agora, o plano já soma 450 adesões e a expectativa é alcançar 600 participantes até final de janeiro. O plano de viabilidade prevê a meta de 1500 participantes ao final do primeiro ano de funcionamento, o que deve ser superado bem antes do prazo.

“Em breve alcançaremos metade de nossa meta anual. Com a forte procura pelo plano nas primeiras semanas de funcionamento, já estamos bem adiantados em nosso planejamento”, diz Cláudia Cardoso de Lima, Diretora de Administração e Segurança da Fundação Copel. Ela explica que, desde o lançamento, a equipe da Fundação Copel tem realizado visitas de divulgação e esclarecimento nos escritórios da patrocinadora na capital paranaense. As visitas aos escritórios do interior devem começar após o Carnaval.

Como o próprio nome diz, o Plano Família está aberto à adesão de familiares diretos e indiretos de participantes. Os aportes ao plano já somam cerca de R\$ 750 mil e devem chegar a R\$ 1 milhão até final de janeiro.

Adesão informatizada

Ao lançar o novo plano, a equipe da Fundação Copel se preocupou em facilitar a adesão através da utilização de sistema informatizado. Desta forma, o participante pode entrar no portal da entidade e logo terá acesso ao ícone do Plano Família, onde encontrará um pré-formulário. Ao preenchê-lo já estará realizando sua própria adesão ao plano. Caso queira indicar um familiar, a equipe da Fundação entrará em contato para formalizar a adesão.

Outro mecanismo utilizado para incentivar a adesão é o “vale presente”, no valor de R\$ 50, que o participante contribui para o primeiro aporte ao plano de seu familiar. “Estamos muito felizes com aceitação do novo plano. Sentimos que os participantes compraram a ideia”, diz Cláudia que ressalta a importância do número de adesões mesmo se tratando de uma época de festas e de férias.

Atrativos

Na modalidade de plano instituído, a iniciativa da Fundação Copel tem alguns atrativos se comparado com opções do mercado de previdência aberta. “Os custos de administração do Plano Família são muito menores se comparados aos de um PGBL ou VGBL oferecido pelos bancos ou seguradoras”, comenta a Diretora. Ela prevê que a formação de reservas será muito mais rentável para o Plano Família do que qualquer plano de mercado.

Outro ponto importante é a credibilidade que a Fundação mantém junto ao seu público. A entidade alcançou 95% de satisfação em pesquisa realizada pela empresa Datacenso em dezembro de 2017. O índice é superior ao do ano anterior, quando atingiu 93% de satisfação e o mais alto dos últimos 20 anos - desde que a pesquisa começou a ser realizada. A entidade é presidida por Lindolfo Zimmer desde janeiro de 2015.

O sucesso do novo plano já chama a atenção de outras entidades fechadas. A equipe da Fundação Copel tem sido consultada por outras entidades para conhecer melhor o projeto. Além disso, já recebeu a visita da direção de outra entidade antes do Natal e já tem outras visitas agendadas para os próximos dias. “Acredito que nosso case pode incentivar o lançamento de planos semelhantes por outras entidades, incentivando a retomada do fomento de todo o sistema”, comenta Cláudia.

Fonte: Acontece Abrapp, em 18.01.2018.