

O cenário de juros baixos tem迫使 bancos e seguradoras a oferecerem condições mais atrativas nos planos de previdência para conseguir novos clientes e reter os atuais. O Itaú Unibanco, por exemplo, decidiu zerar a taxa de carregamento, usada para custear despesas de corretagem e administração, para o público de alta renda – Personnalité. Esse mesmo movimento já havia sido feito pela Bradesco Vida e Previdência em dezembro, mês de melhor captação para o segmento por conta do Imposto de Renda.

Parceria. Já a corretora Marsh se aliou à suíça Zurich para vender planos de previdência nos canais digitais, também com isenção de taxas de carregamento de entrada e saída. Em um primeiro momento, estão na mira 400 mil colaboradores de empresas clientes, leque que será ampliado para 1,5 milhão no segundo ano da parceria.

Fonte: [Coluna do Broadcast](#), em 25.04.2018.