

Blindagem dos planos - Ao defender a proposta do CNPJ por Plano, no Encontro Regional, o Diretor-Presidente da Abrapp destacou que esta vem para trazer mais segurança jurídica para o sistema, que hoje convive com cerca de 100 mil demandas judiciais.

Luís Ricardo Martins observou que na configuração atual, o pedido de revisão de benefício por um participante na justiça para um Plano A, pode, por decisão do juiz, via sistema de penhora online, afetar os recursos do Plano B ou até mesmo dos planos de saúde em caso de entidades com autogestão - em razão de haver apenas o CNPJ para a entidade e não por planos.

Esse risco de “contaminação” traz insegurança jurídica imensurável para os gestores. “Precisamos blindar, segregar os ativos e trazer a devida segurança. Porque nós estamos preparando o sistema para o futuro, para reinventar e crescer. Não só olhando para o estoque, mas para o fluxo. Para o jovem trabalhador, que quer ter a garantia de que o plano em que ele entrará vai estar blindado. O CNPJ por Plano é para isso, a exemplo do que já acontece nos fundos de investimentos”, lembrou Martins.

Demanda reprimida - O Diretor-Presidente da Abrapp também trouxe números da projeção, elaborada pelo economista José Roberto Afonso, de que se adotadas medidas adequadas de fomento, o sistema teria capacidade de sair de 3% da População Economicamente Ativa (PEA) para aprox. 15%, alcançando cerca de 16 milhões de pessoas. A discussão sobre a Reforma da Previdência trouxe uma grande janela de oportunidade, com a conscientização da população sobre a necessidade de se preparar para a aposentadoria.

E essa demanda está batendo à porta, ressaltou o Diretor-Presidente da Abrapp aos representantes do governo, ao citar casos notórios de sucesso como o plano instituído da OABPrev-SP, que registrou a marca de 600 adesões/mês, e o plano família administrado pela Fundação Copel, que atingiu sua meta anual de atender a 1.200 familiares de participantes em apenas três meses após o lançamento.

“Grandes entidades já estão com seus planos família na prateleira, apenas esperando a aprovação da proposta de Plano Setorial no CNPC, para que possam lançar isso no mercado”, ressaltou Martins. Ele observou que, por meio da Abrapp, como entidade setorial guarda-chuva, as entidades associadas poderão passar a administrar planos que alcancem os parentes de seus participantes.

O Diretor-Presidente reforçou, mais uma vez, que o sistema precisa do CNPC atuante, e que para crescer é necessário se reinventar e pensar fora da caixa. “A demanda reprimida está batendo à nossa porta. Nós temos o dever e a obrigação de criar mecanismos para que os nossos familiares possam entrar nos planos de benefícios, e o jovem trabalhador possa ingressar em um plano fechado de previdência complementar, de forma simples.”

Fonte: Acontece Abrapp, em 04.05.2018.