



O SINDSEGRS promoveu, na manhã desta quinta-feira (30), o workshop “Compartilhamento de riscos entre Entidades Fechadas de Previdência Complementar e Companhias Seguradoras”

Para o Presidente Guacir Bueno, o setor possui a reputação robusta, pois seus profissionais são comprometidos em oferecer qualidade nos serviços e buscam sempre se atualizar e o Sindicato está sempre atento para promover eventos que possam contribuir para este aprimoramento. O Diretor Presidente da Fundação Banrisul de Seguridade Social, Jorge Berzagui, conduziu a mediação do evento.

O Consultor Sênior da Mirador Atuarial, diretor e acadêmico da ANSP, Sérgio Rangel, iniciou sua explanação trazendo dados do mercado de Previdência Complementar. Segundo ele, na previdência complementar fechada são atualmente 306 entidades com R\$ 842 bilhões em ativos e mais de 3,4 milhões de participantes e assistidos.

Mesmo sendo expressivos, estes dados ainda ficam muito distantes da previdência aberta, onde 87% dos planos são individuais e 92% correspondem a modalidade VGBL. “Um diferencial desta modalidade é que os aportes são feitos para uso futuro, realmente pensando no momento de aposentadoria ou de incapacidade de trabalhar, enquanto no modelo aberto o nível de resgate mensal chega a 6% ao mês”, salientou Rangel.

Para a Gerente Executiva da OABPrev-RS, Ariane Lessa, esta parceria entre Seguradoras e Entidades Fechadas de Previdência Complementar é muito boa para ambos os lados, pois as empresas e entidades podem oferecer uma previdência atrativa para seus clientes e associados e as seguradoras tem facilitada a abordagem ao cliente. “Nós disponibilizamos o contato de nossos associados, então a prospecção fica muito mais assertiva.

Ainda mais que estamos trabalhando com um público já bem definido e que periodicamente é exposto a nossas campanhas de educação financeira e previdenciária”, comentou Ariane. A falta de cultura nestes dois aspectos é um dos principais entraves para uma maior penetração da modalidade, segundo os participantes do debate. Soma-se a isso a maior longevidade da população e hábitos cada vez mais digitais. “Na OABPrev, tivemos um crescimento 75% entre 2012 e 2017, mesmo com a crise econômica, mas notamos diferenças no comportamento dos clientes e temos que estar preparados para entender o contexto que cada um vive e oferecer a melhor solução individual.

Também sempre deixamos claro que este é um produto que precisa ser revisado periodicamente para que cubra as necessidades e expectativas de cada um”, afirmou. Ao final, os participantes receberam do SINDSEGRS um certificado de participação como agradecimento pelo conhecimento

compartilhado com o público, que somou 42 participantes.

Fonte: SINDSEGRS, em 31.08.2018.