

O Sebrae Previdência completou 15 anos de existência no último dia 2 de fevereiro. Para comemorar o aniversário, mais que festejar as conquistas alcançadas até aqui, a direção da entidade anuncia uma grande novidade que pretende incentivar o fomento para os próximos anos: o lançamento do Plano Família, previsto para o dia 26 de fevereiro.

“Tínhamos duas opções: ou ficar de braços cruzados ou encontrar alternativas de fomento. Decidimos pela segunda alternativa”, diz Edjair de Siqueira Alves, Diretor Presidente do Sebrae Previdência. O dirigente explica que a entidade já havia praticamente esgotado as possibilidades de crescimento, pois atingiu 97% de índice de adesão entre os funcionários das unidades do Sebrae em todo o país.

A entidade possui atualmente pouco mais de 8 mil participantes e patrimônio de R\$ 840 milhões. A direção do instituto encomendou uma pesquisa para a consultoria Rodarte Nogueira e Ferreira que apontou que se não houvesse renovação no quadro de participantes, a entidade se tornaria inviável em 2045.

Os custos tenderiam a aumentar com a estagnação do número de ativos e aumento dos assistidos. Ainda considerado jovem, o plano de benefícios possui hoje 7,9 mil participantes ativos e apenas 250 aposentados. “Hoje temos um custo por participante 33% abaixo da média do setor, em nossa faixa de patrimônio. Porém, se não houver crescimento, o custo tende a aumentar”, comenta Edjair. Com um dos mais elevados índices de adesão de participantes do sistema, o Instituto é reconhecido por suas boas práticas de governança corporativa e de relacionamento.

Público potencial - Neste sentido, o Sebrae Previdência aprovou junto à Previc o novo Plano Família, que conta com a Fenasebrae (Federação das Associações Estaduais do Sebrae) como instituidor. Aberto à adesão de parentes de participantes até 3º grau, o novo plano contará com um público potencial de 20 mil pessoas. A meta é alcançar a adesão de 1,3 mil novos participantes até final de 2019 e 2 mil, até final do próximo ano.

A direção da entidade prevê que muitos familiares de participantes devem realizar a portabilidade de planos de previdência aberta. “Temos uma série de vantagens competitivas em comparação com os planos abertos dos bancos e seguradoras”, defende Edjair. A principal vantagem, segundo o Diretor Presidente, são as baixas taxas de administração, em média 40% mais baixas que os planos abertos.

“Viemos melhorando nossas condições nos últimos anos e hoje já mais competitivos que os planos abertos em termos de custos. Além disso, apresentamos boa rentabilidade, com uma média de 105% do CDI, com risco baixo”, comenta.

Nova plataforma - O novo plano contará com uma plataforma digital para a adesão dos novos participantes. Para desenvolver o sistema, o Sebrae Previdência contratou a mesma empresa que criou a plataforma do Plano Família da Fundação Copel. “Vamos contar com um sistema ágil, sem burocracia, que permitirá a adesão na palma da mão”, conta Edjair.

Outra aposta da entidade é o treinamento comercial da própria equipe e dos gestores das unidades do Sebrae. Para isso, está realizando uma série de ações para a participação da equipe em eventos comerciais, como por exemplo, o 9º Congresso Brasileiro de Vendas, ocorrido em novembro do ano passado. Nos próximos dias 14 e 15 de fevereiro será realizada uma Oficina de Gestores com a participação de 60 profissionais - dois de cada patrocinadora. Neste evento, haverá a participação de um profissional da Fundação Copel para comentar a experiência com o Plano Família.

Além do treinamento, a entidade prepara ainda uma série de ações promocionais do novo plano. A principal delas será no dia do lançamento, com um evento no Sebrae Nacional, com balões, banners, entre outros materiais, e a distribuição de cofres em formato de porquinho para os colaboradores.

Novos patrocinadores - Além do Plano Família, o Sebrae Previdência atua em outras frentes para o fomento com a intenção de atrair novos patrocinadores. Uma das frentes são as negociações com organizações do sistema de Comércio. Há conversas avançadas com as unidades da Fecomércio da Bahia, Distrito Federal e Rio Grande do Norte.

A entidade atua ainda com a perspectiva de administrar planos já existentes de outros patrocinadores do sistema de Previdência Complementar Fechado. Neste sentido, o Diretor Presidente acredita que haverá uma tendência de maior consolidação do sistema, com a transferência de planos de entidades fechadas que irão se tornando inviáveis.

Fonte: Acontece Abrapp, em 12.02.2019.