

Para um setor conhecido como previdência fechada, os fundos nunca foram tão abertos quanto agora, noticia com todo o destaque no jornal O Globo, em suas edições impressa e digital, desta segunda, 11 de novembro, além o portal G1. Muitas entidades iniciaram este ano flexibilização inédita em suas regras de adesão, passando a permitir a entrada dos familiares de seus participantes. Segundo a Previc, que regula os fundos, já são 14 planos de previdência do tipo e outros seis prontos para sair.

A Abrapp estima que os novos planos devem atrair 200 mil participantes por ano e ajudar o setor a dobrar o patrimônio para R\$ 2 trilhões até 2042. Na prática, a mudança permite aos fundos disputar com bancos e seguradoras pelo público que tende a buscar a previdência privada após a reforma do INSS, mas está exigindo uma transformação histórica na cultura e no negócio das fundações que, por serem sem fins lucrativos, são capazes de cobrar taxas competitivas. Além disso, apostam no retrospecto de rentabilidade — de 2005 a junho deste ano, o setor acumula ganho de 466%, contra 368% da taxa de referência CDI, segundo dados da Abrapp.

As entidades estão reconhecendo que as empresas estão cada vez menos dispostas a contribuir com a previdência do funcionário. E a própria reforma trabalhista está transformando o emprego tradicional — analisou Antônio Gazzoni, Diretor Institucional da Mercer. A matéria informa que a modalidade de planos família já foi anunciada por alguns dos maiores fundos do país, como Previ (ver acima), Valia (Vale) e Real Grandeza (Furnas). A Petros (Petrobras), segundo maior fundo do país, realiza estudos para lançar o seu no segundo semestre de 2020. Funcef (Caixa) e Fapes (BNDES) também avaliam projetos similares. “Antes, pescávamos em um aquário sabendo onde estavam os peixes. Agora, estamos em mar aberto”, comparou Edjair Alves, Diretor Presidente da Sebrae Previdência, cujo plano familiar já atraiu 1,3 mil participantes e R\$ 11,3 milhões em oito meses.

A Funesp, que lançou seu plano família (Familinvest) em maio, contratou um gerente comercial que tem entre suas funções vender o plano. Além disso, passou a realizar pesquisas com grupos focais, algo inédito no setor, para entender a cabeça de quem está dentro ou fora do plano. “É um marco porque o setor está saindo de um grupo fechado e se abrindo para outros públicos. É uma mudança estrutural com potencial de ser significativa no longo prazo — disse o presidente da Funesp, Walter Mendes.

A tecnologia também tem tido papel central nessa estratégia. A Fundação Copel foi uma das pioneiras em planos familiares, lançando o seu no fim de 2017. Desde então, obteve a adesão de 3,7 mil novos participantes — equivalente a quase metade dos participantes ativos do plano tradicional. A utilização de um aplicativo voltado para adesões é peça-chave da estratégia da entidade para chegar a dez mil pessoas no novo plano.

Como os novos “clientes” são muito mais jovens que os participantes tradicionais, lembrou o Diretor Superintendente da Valia, Edécio Brasil, isso exige uma comunicação distinta daquela usada para falar com aposentados — muitas vezes baseada em atendimento por telefone ou pessoal. Por isso, um dos focos do fundo da Vale é promover seu recém-lançado plano familiar por meio de redes sociais. Em apenas duas semanas, houve adesão de 400 pessoas e mais 200 em processo de inclusão.

Fonte: Acontece Abrapp, em 12.11.2019.