

A Previ está preparando o lançamento de seu novo plano voltado aos familiares de participantes. Já com a aprovação da Previc, ocorrida no final do ano passado, a abertura para as adesões está prevista para a primeira quinzena de março. Apesar de contar com grande número de participantes, ao redor de 200 mil, a entidade não vinha crescendo nos últimos anos devido à redução do número de novos contratados de seu principal patrocinador, o Banco do Brasil.

Neste sentido, o Previ Família representa a janela de oportunidade para a retomada do crescimento da entidade. Em entrevista exclusiva ao Acontece, o Diretor de Seguridade, Marcel Barros, explica as motivações para o lançamento do novo plano e a opção pelo desenho através do Fundo Setorial Abrapp.

Para o Diretor Presidente da Abrapp, Luís Ricardo Marcondes Martins, os planos família já são uma nova realidade dentro do sistema, que estão dando certo. "Como Abrapp, temos nos esforçado para cumprir o papel de indutora e incentivadora deste novo segmento de planos instituídos", diz. Ele ressalta o forte engajamento de dezenas de associadas, a exemplo da Previ, no lançamento de novos planos voltados aos familiares, o que torna possível a duplicação do número de participantes do sistema em um período de três a cinco anos.

Leia entrevista na íntegra de Marcel Barros, Diretor de Seguridade da Previ, a seguir:

Motivação para novo plano

Já há algum tempo que os associados nos cobram a possibilidade de oferecermos a proteção previdenciária para a família dos associados. Contamos com uma boa avaliação por parte de nossos participantes de aprovação e satisfação com nosso trabalho. Então, muitos associados nos buscam para que possamos oferecer algum tipo de produto para que as famílias possam contar com uma perspectiva de benefício futuro. O novo plano então visa atender essa perspectiva de benefício futuro.

Otimização de processos - E também temos essa capacidade de gestão e realização de atividades diversas para que possamos otimizar nossas estruturas e processos. Tudo isso nos motivou para o lançamento do Previ Família. A otimização das estruturas possibilita a redução das despesas. A utilização de nossos processos potencializa nossos sistemas, nossa capacidade de gestão. Temos toda uma experiência e estrutura já preparada. Então, não vamos precisar criar nenhuma área nova, que acarretaria aumento das despesas. Ao contrário, ocorre a diluição de despesas.

200 mil participantes atuais - Não fizemos uma projeção para adesão de novos participantes. Ainda vamos atualizar nossos sistemas. Primeiro definimos qual era a amplitude do plano, que é acessível para parentes sanguíneos até terceiro grau e por afinidade até segundo grau. Teremos uma noção do potencial de adesões após o lançamento do plano, que está previsto para este ano. Temos 200 mil participantes atualmente. Se considerarmos os parentes, o público potencial é muito grande.

Modelo do plano - O novo plano segue o modelo Prevsonho. Utilizamos o desenho do Fundo Setorial da Abrapp. A proposta criada pela Abrapp de apresentar as alternativas de regulamento pré-aprovado na Previc abriu uma possibilidade muito interessante. É um plano de contribuição definida. O participante pode suspender os aportes em caso de dificuldade. Pode receber parte das reservas antecipadamente. É uma opção muito interessante para as famílias. É um plano mais flexível, traz alternativas bastante positivas.

Vantagens do Fundo Setorial - É um modelo padronizado, mais fácil de aprovar e gerir. Tem um plano pré-aprovado na Previc que permite celeridade. E a principal vantagem que não precisamos buscar a figura do instituidor, e isso é muito interessante. Por estarmos filiados à Abrapp, todos os nossos participantes e seus familiares terão acesso ao novo plano, isso é um grande facilitador.

Qualquer outro instituidor que procurássemos, teríamos mais dificuldade, pois nem todos são associados de uma ou de outra instituição. Então, a Abrapp supriu com grande louvor essas dificuldades.

Lançamento do plano - Desde que aprovamos na Diretoria, estamos realizando uma série de ações para avançar na questão da aprovação, que inclusive já saiu, e foi bastante rápida. Agora estamos nos concentrando na parte de estrutura interna. Temos de parametrizar nossos sistemas para preparar os detalhes operacionais do dia-a-dia que temos de preparar agora. Uma vez aprovado, temos prazo de até 180 dias para abrir o plano. Acreditamos que até março estaremos com o plano na rua. Evitaremos concorrer com Natal, Ano-Novo e Carnaval. Pretendemos lançar na primeira quinzena de março. Estamos preparando toda a parte interna e processos e controle, desde a adesão até a gestão do plano para que ninguém tenha dificuldade.

Exemplo da Previ - Considerando que as entidades fechadas, como é o nosso caso, temos limitação de expansão. Nesse sentido o plano família representa uma excelente iniciativa para continuarmos crescendo. E isso vale para todo o sistema, é uma oportunidade para que o sistema volte a crescer, ao longo do próximo ano, quando as entidades irão iniciar seus planos. Representa uma alternativa para as famílias, o que mostra que o sistema é sólido, é um ponto que temos de mostrar.

Entidades Lei 108 - A boa aceitação dos planos família mostra o quanto os participantes confiam no sistema. E traz para as entidades uma oportunidade de demonstrar que não somos grandes apenas pelos patrocinadores atuais, mas também pela capacidade de atrair novos públicos. Existia uma tendência de estagnação do número de participantes, por conta dos processos de redução dos quadros dos patrocinadores. Há quase dois anos que não temos crescimento no número de participantes. É uma oportunidade para retomar o crescimento ([leia mais](#)).

Fonte: Acontece Abrapp, em 09.01.2020.