

Em entrevista exclusiva ao Blog Abrapp em Foco, o Diretor Presidente do Sebrae Previdência, Edjair Alves, reconhece o momento difícil que afeta toda a sociedade e a economia, mas se mostra bastante otimista com as perspectivas do sistema de Previdência Complementar no pós-pandemia. Por isso, sua entidade acaba apresentar a todos os colaboradores um “Plano de Retomada”, que foi elaborado por um Grupo de Trabalho com representantes de todas as diretorias.

O dirigente acredita que a fase posterior à COVID-19 deverá se assemelhar ao período após a Segunda Guerra Mundial. “As pessoas irão se preocupar muito mais com o futuro, pois todos estão se sentindo vulneráveis neste momento. Por isso, questões que não eram prioridade, como a Previdência, ganharam uma importância muito grande”, diz Edjair Alves. Com uma visão otimista do futuro da Previdência Complementar, ele acredita que haverá um grande crescimento da poupança previdenciária no país. Confira a seguir a entrevista na íntegra:

Entusiasmo mantido

Nosso pessoal está muito entusiasmado. Ontem mesmo fizemos uma reunião com toda a equipe, foi uma videoconferência com 24 colaboradores. Não sofremos nenhuma descontinuidade em nossas atividades. Nosso plano de continuidade de negócios, que foi lançado há 4 anos, segue vigente mais que nunca.

Comercialização

Claro que a crise afetou a comercialização dos novos planos. Há cerca de 1 ano, lançamos nosso plano família instituído. E superamos todas as metas do ano passado. A meta era acumular R\$ 1,5 milhão de patrimônio e atingimos R\$ 15 milhões com 1560 participantes. O plano já tinha se viabilizado. Lançamos outros planos com a Fenacon, em novembro, e o Corecon, em fevereiro. Com esses estamos enfrentando dificuldades com a divulgação, porque tínhamos programado diversas ações em eventos presenciais.

Pós-Guerra

Estava lendo que o setor de seguros cresceu bastante no mês de março. Acredito que deve acontecer o mesmo, no pós-pandemia, com o mercado de Previdência Complementar. Estamos vivendo uma catástrofe, talvez maior que a Segunda Guerra. Isso faz com que as pessoas reflitam mais sobre o futuro. As pessoas irão se preocupar muito mais com o futuro, pois todos estão se sentindo vulneráveis neste momento. Por isso, questões que não eram prioridade, como a Previdência, ganharam uma importância muito grande.

Orçamento familiar

Não é uma questão de orçamento familiar. Os recursos existem. É uma questão de priorização das famílias. Até as perdas das pessoas mais idosas, que são provedores familiares, irão fazer com que se preocupem mais com o futuro, com a aposentadoria. Acredito que passando este ano, que vamos chegar ao fundo do poço no primeiro ou no segundo semestre, mas já em 2021, teremos uma forte retomada na comercialização dos planos. Talvez já a partir do final deste ano.

Vídeos e Lives

Sou otimista e transmito isso diariamente a minha equipe. Vamos manter o esforço de comercialização. Nunca lançamos tantos vídeos quanto lançamos nas últimas semanas. Hoje mesmo (8 de maio) temos uma Live. A equipe de comercialização vai falar sobre esse momento, sobre a necessidade de educação financeira e previdenciária. Já estamos com mais de 1000 participantes inscritos. Todos da equipe divulgaram em suas redes sociais. Isso faz com que a entidade permaneça viva.

Preparação

Não estamos parados. Continuamos conversando com os sindicatos, preparando estratégias e novos conteúdos educação financeira e previdenciária para quando voltar à normalidade. A divulgação continua, com algumas comercializações, em um ritmo menor. Há três instituições que nos procuraram e estamos conversando para novas adesões. Estamos fortalecendo nosso foco de atuação junto às micro e pequenas empresas.

Home office

Desde a criação de nossa entidade, nunca compramos desktops. Ou seja, há 16 anos, sempre trabalhamos com notebook. E foi no dia 18 de março quando decidimos pelo home office, cada um colocou seu notebook debaixo do braço e levou para casa. Fizemos um manual de orientação e oferecemos todas as condições de acesso a rede, com tudo na nuvem. Assim toda equipe está acessando todos os módulos. Tudo está funcionando muito bem.

Projeto Digital

A implantação anterior à crise de nosso projeto de entidade digital foi fundamental, pois automatizamos muitas rotinas. Parece que estávamos prevendo a crise. Por exemplo, 100% de nossos colaboradores já tinham assinatura digital. Eliminamos todo tipo de papel. Até as rotinas de empréstimo estavam 100% digitalizadas.

Skype substitui o presencial

Claro que suspendemos o atendimento presencial, mas intensificamos o atendimento por skype. Muitas pessoas querem ver o atendente. Também mantivemos e ampliamos o atendimento por telefone e-mail. Mas o que mais cresceu, praticamente quadruplicou, foi o atendimento via skype. Já tínhamos antes para os participantes, que estão espalhados em diversos estados do país. E agora estão acessando mais a chamada por vídeo, eles querem um atendimento “olho no olho”. Está substituindo o atendimento presencial.

Plano de retomada

Criamos um grupo de trabalho, com representantes de todas as diretorias, para elaborar um plano de retomada pós-quarentena. Já apresentamos o documento que diz como será o retorno. Mesmo sem saber a data, já estamos preparados. O documento tem todas as orientações, como medidas de contenção de funcionamento, de atendimento, após a retomada.

Orientações no retorno

O plano orienta como será o atendimento presencial, com todas as orientações para voltar. Não será de uma só vez. Ocorrerá por partes. Por exemplo, as estações de trabalho estarão distantes. As reuniões continuarão virtuais. Vamos manter rotinas de médio isolamento. Vamos providenciar a testagem de todos os colaboradores e passar a medir a temperatura na entrada e saída. Tomaremos os cuidados com equipamentos e materiais necessários para higienização.

Impacto no sistema "S"

A MP n. 932/2020 definiu o corte de repasses em 50% no sistema “S” nos meses de abril, maio e junho. No caso do sistema Sebrae, nossa receita é de 0,3% da folha de pagamento das médias empresas, que representava cerca de R\$ 250 milhões. O corte das receitas foi direcionado para o fundo de aval às micro e pequenas empresas (Fampe), que fornece garantias a empréstimos bancários tomados por pequenos empreendedores. Ou seja, os recursos foram direcionados para turbinar o fundo, para facilitar o crédito a micro e pequenas empresas, que representam 99% das empresas do Brasil, representando cerca de 40% da massa salarial do país e 20% do PIB.

Pequeno impacto na entidade

Tivemos um impacto muito pequeno no Sebrae Previdência. De nossos 30 patrocinadores, apenas um deles reduziu a carga horária e o salário dos colaboradores. E tem dois patrocinadores que cortaram alguns colaboradores, mas isso já estava previsto anteriormente, por causa dos processos tecnológicos. Tudo isso não afetou nosso PGA [Plano de Gestão Administrativa] porque ele está atrelado à taxa de administração que incide sobre o patrimônio. Tínhamos zerado a taxa de carregamento há três anos.

Revisão do orçamento

Mesmo sem quase nenhum impacto atual, vamos revisar nosso plano orçamentário. Claro que se tivermos uma recessão de 5% na economia em 2020, isso vai impactar a receita futura do Sebrae. Haverá mais desemprego e as receitas podem cair, com algum corte de posições nos patrocinadores. Mas acredito que isso não ocorrerá, ou será mínimo, porque há outras formas mais criativas para cortar despesas. Do nosso lado, vamos redobrar nossos esforços para a comercialização dos novos planos, buscando maior eficiência institucional. Vamos intensificar a automatização.

Medidas CNPC

Sou contrário à flexibilização das regras de resgates dos planos. Isso geralmente vai para o consumo. As pessoas não estão preparadas ainda. Acho desnecessário neste momento e pode ainda criar um risco importante, inclusive para o lado dos patrocinadores. Alguns deles verão como uma brecha para pedir a suspensão de contribuições. É melhor deixar como está. Esses 3 meses vão passar rápido.

Investimentos

Nossos fundos de investimentos sempre trabalham com a perspectiva de evitar perda de patrimônio. Estamos seguindo com a estratégia de recuperação e não de realização de perdas. Nosso patrimônio era de R\$ 910 milhões antes da crise, baixou para R\$ 877 milhões no ponto mais baixo e já voltou a R\$ 905 milhões. Enquanto a queda média dos planos CD, segundo nossa consultoria, foi de uma queda de 5,27% de janeiro a março, nós perdemos apenas 1,47%, com um risco médio de 3,5%, enquanto a média do segmento foi de 7,5%. Já estamos recuperando e estamos mostrando isso aos participantes nos vídeos e lives. Todos já estão mais tranquilos.

Fonte: Abrapp em Foco, em 08.05.2020