

Lançado em março deste ano, o Plano Previ Família alcançou o primeiro milhão em contribuições de participantes antes de completar três meses de funcionamento, em junho. Pouco tempo depois, o patrimônio do plano deu um salto ainda maior, e neste mês de julho acumula R\$ 3 milhões em recursos investidos pelos seus cerca de 600 participantes. Em entrevista ao blog Abrapp em Foco, Marcel Barros, Diretor de Seguridade da Previ, conta que os números mostram a confiança que o participante possui na entidade.

Mesmo em meio à pandemia do novo coronavírus (COVID-19), que acabou congelando a campanha de divulgação presencial da Previ sobre o novo plano voltado aos familiares dos participantes, houve um grande volume de aportes extraordinários no último mês, o que proporcionou o rápido salto no patrimônio do plano. "Há muita confiança das pessoas, que têm trazido recursos, e devemos chegar ao final do ano com um saldo positivo, pois assim que tivemos um relaxamento maior da pandemia, colocaremos uma campanha mais agressiva na rua", destaca Barros.

Em decorrência das medidas de isolamento social para conter a pandemia, a Previ fez apenas uma campanha virtual para divulgar o Plano Família. "Mesmo assim, atingimos o primeiro milhão no mês de junho, o que reforça esse grau de confiança, mesmo com poucos participantes aderentes ao plano". Barros destaca que o potencial de participantes é muito maior do que o atual que já aderiu, mas esse cenário deve mudar na medida em que haja maior abertura da economia e possibilidade de divulgação a uma massa maior de pessoas.

"Temos 200 mil participantes que podem incluir familiares de até terceiro grau no plano. Então, o número atual de participantes pode ser triplicado. Esperávamos, nos primeiros meses do plano, fazer uma avaliação de como seria a receptividade, mas infelizmente não temos essa perspectiva, pois não conseguimos mensurar a aceitação das pessoas por estarmos em um momento adverso", diz Marcel Barros.

Histórico – O Previ Família é um sonho antigo da entidade que, por muito tempo, teve dificuldades em encontrar um instituidor que abrangesse a massa de participantes e seus familiares para poder, assim, criar o plano. "Não havia uma entidade que representasse todos os associados da Previ, e ao longo do tempo foi estudado como fazer isso, mensurado o custo e as estratégias para atingir essas pessoas". Quando a Abrapp apresentou a possibilidade do PrevSonho, a Diretoria viu que atendia às necessidades da Previ.

O modelo desenvolvido abrange todas as associadas da Abrapp para efeito de adesão ao plano. "Isso resolveu a parte do instituidor", conta Barros. "Além disso, o PrevSonho é um plano pré-aprovado pela Previc, facilitando o trâmite legal. Tão logo cumprimos as metas internas de governança e de aprovação, em pouco tempo a criação do Previ Família já estava aprovada e podíamos correr atrás do lançamento", complementa, dizendo que o plano família traz diversas vantagens, e qualquer entidade pode se estender por meio desse tipo de plano, formando uma reserva em um período longo e trazendo a confiança de uma relação estreita com os participantes. "Os funcionários que estão há mais tempo em uma empresa viram uma referência na família por ter um plano que já complementa a aposentadoria", diz.

Ele destaca que planos voltados a familiares de participantes reforçam a cultura previdenciária, que ainda está engatinhando no país, mas sem dúvida tem um crescimento devido à preocupação em disseminar essa mentalidade. "Acreditamos que um plano como esse, vinculado a uma entidade que tem uma história centenária, ajuda bastante. As preocupações que muitas pessoas têm em relação à previdência social e mudanças no regime de emprego formal trazem um apelo de se pensar em um molde alternativo de poupança previdenciária", diz Marcel Barros.

Para ele, o segmento ainda carece, contudo, de incentivos, principalmente na área tributária. "Uma regulamentação mais favorável a essa poupança seria interessante, tributando menos na rentabilidade, e incentivando quem poupa, ajudando nesse desenvolvimento", reforça Barros. "As Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPC) não têm uma visão de lucro, então

buscamos a rentabilidade do participante com vistas à melhorar o saldo de contas e prover um bom benefício lá na frente, com taxas de administração bem abaixo da média do mercado. Conforme o volume de recursos aumenta, essa taxa reduz. Isso incentiva e fortalece o sistema, pois as pessoas começam a nos conhecer e a poupar e, assim, temos condição de gerir um volume maior de investimentos, proporcionando mais rentabilidade com menor custo", complementa.

Fonte: Abrapp em Foco, em 17.07.2020