

Oferecendo uma possibilidade de fomento ao sistema de previdência complementar, os planos voltados a familiares de participantes geram benefícios não apenas às Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPC), como também aos participantes e empresas. Para a Diretora de Seguridade da Valia, Elisabete Teixeira, esse é um produto ganha-ganha-ganha. "Ganha o participante, que consegue uma solução de previdência, principalmente em um momento como esse, em que vemos o INSS cada vez menos contribuindo para um futuro digno e sustentável para as pessoas; ganham as empresas, que passam a ter uma ferramenta de atração e retenção de pessoas em custo nenhum; e ganha a fundação, que terá sustentabilidade no longo prazo, podendo manter o sistema vivo", disse Elisabete em entrevista ao Blog Abrapp em Foco.

A Valia oferece seu plano família, o Prevaler, desde o final do ano passado, mas a Diretora de Seguridade da entidade conta que o processo de criação do plano iniciou em 2018, no planejamento estratégico da fundação. "Havia uma perspectiva de redução do número de participantes e patrocinadores no sistema e, assim, era preciso buscar alternativa para manter a Valia viável. Assim, surgiu a ideia de avaliar essa nova perspectiva, e existia um histórico de muitos anos de participantes com uma confiança na entidade pela gestão de investimentos positiva e os bons resultados alcançados".

Aliado a esse cenário, a Valia já havia recebido uma demanda de seus participantes para criar um plano que incluísse, principalmente, seus filhos. "Já havíamos estudado essa possibilidade no passado, mas a tecnologia não era o suficiente, e o custo administrativo de manter esse tipo de produto não valeria a pena, portanto, a ideia não foi para frente. Agora, com toda a tecnologia disponível, foi possível fazer a implementação desse produto a um custo reduzido", contou Elisabete.

O primeiro passo para criação do plano foi o estudo de viabilidade. "Avaliamos o patrimônio que o plano deveria ter, e o custo envolvido na implantação e manutenção do produto. Assim, chegamos à conclusão que no primeiro ano precisaria de um patrimônio de R\$ 5 milhões, e no quinto ano, de R\$ 20 milhões".

A primeira meta foi alcançada antes do primeiro ano. Com 8 meses de funcionamento, o Prevaler ultrapassou R\$ 5,5 milhões em patrimônio com cerca de 2 mil participantes. "Conseguimos um aumento no volume do patrimônio por contribuição voluntária. Isso demonstra que, mesmo diante de uma situação de pandemia, que afetou o mercado financeiro, e muita insegurança com relação aos investimentos, há uma confiança na gestão de investimentos da Valia, com pessoas trazendo um volume expressivo de contribuição e acreditando que a fundação vai fazer uma boa gestão desses investimentos", destacou Elisabete.

Instituidor – Após a definição das metas, o próximo desafio foi encontrar um instituidor para o plano. Elisabete comentou que em meio a esse processo de busca, a Abrapp surgiu como possibilidade de ser instituidora desse tipo de plano. "Para nós era importante que fosse uma associação isenta, sem interferência no plano. A Abrapp foi uma opção muito boa, pois além disso, abrange todos os nossos participantes, surgindo como um parceiro estratégico", complementou.

Ela destacou que a partir dessa parceria com a Abrapp, o Prevaler se tornou um plano ainda mais flexível, pois permite saques parciais durante a fase de acumulação, ajudando a realizar pequenos sonhos dos participantes no médio prazo. "É um ganho ter essa flexibilidade e a possibilidade de uma poupança para a família", disse.

Captação de participantes – A inscrição ao Prevaler é 100% digital, o que facilita o processo de entrada de participantes que já estão mais acostumados ao ambiente virtual. Contudo, Elisabete ressaltou que o processo de captação de pessoas para esse tipo de plano é diferente do que as EFPC estão acostumadas, e exige dedicação. "É um novo público e é preciso conquistá-los, sendo necessária uma estruturação com pessoas da área marketing e vendas. É muito diferente do tipo de venda que costumávamos fazer, e é preciso se preparar para entrar nesse mundo. A forma de

abordagem é outra", disse. Por isso, a educação financeira e previdenciária se tornam estratégias importantes para essa conversão, fomentando a decisão de entrada nos planos.

Elisabete contou também que no início da pandemia do novo coronavírus, houve uma redução no ritmo das adesões ao Prevaler, pois as pessoas estavam preocupadas com a crise. "Logo depois, houve uma retomada, e temos sido convidados pelas patrocinadoras que fazem webinars sobre saúde financeira para falar sobre o tema, com apresentações de educação financeira. Sempre citamos o Pravaler como opção de poupança previdenciária de médio e longo prazo. Isso amplia nosso alcance, e os eventos online facilitam nesse sentido", destacou.

Fonte: Abrapp em Foco, em 22.07.2020