

O Mais Visão, plano família da Visão Prev, foi lançado no dia 1º de setembro com a realização de duas lives, uma [explicando a estrutura do plano](#) e também tirando as dúvidas dos participantes, e outra com [participação do psicoterapeuta Léo Fraiman](#). Em entrevista o *Blog Abrapp em Foco*, Marcelo Pezzutto, Diretor Presidente da Visão Prev, conta que o plano família é um sonho antigo da entidade e vinha sendo estudado há pelo menos 4 anos. "A grande dificuldade era a figura do instituidor, por uma série de motivos. Quando você monta um plano e cria um instituidor, ele deve ter uma perpetuidade dentro do processo, e vimos várias possibilidades dentro das patrocinadoras, associações, etc., mas nossa preocupação era essa associação instituidora deixar de existir".

Pezzutto conta que esse sempre foi um grande entrave no processo até surgir a opção da Abrapp como instituidora setorial do plano. "O Plano Setorial da Abrapp simplificou, e por isso conseguimos estruturar o plano. Assim, mudamos o estudo para trabalhar com esse plano e fizemos o processo de levar para aprovação do Conselho Deliberativo, montar e cumprir com as exigências da Previc até a aprovação", destaca.

Segundo ele, o momento é ideal para falar em previdência para familiares. "Diante de uma reforma da previdência onde a previdência oficial ficou mais longe, com idade mínima e redução do valor, é ainda mais necessário se ter uma previdência complementar. Outro ponto é que 2020 trouxe para todos uma pandemia que fez com que muita coisa mudasse. Não por acaso, nesse período, a poupança do brasileiro aumentou. Foi uma ficha enorme que as pessoas começaram a ter sobre a necessidade de se fazer uma reserva", diz Pezzutto.

Diante desse novo cenário, ele avalia que um plano de previdência para familiares pode ser adequado para esse momento. "Vários fatores demonstram a necessidade de reserva e de se pensar no futuro, pois imprevistos ocorrem. E a vantagem é que o plano família tem liquidez. Os planos de patrocinadora complementam a aposentadoria, mas no plano família temos o curto, médio e longo prazo, podendo, depois de um pequeno prazo, ter um benefício temporário ou resgate parcial. Me parece o momento adequado para aderir a esse tipo de plano pensando no futuro", destaca.

Processo de divulgação – O material de divulgação do Mais Visão está disponível no site da Visão Prev, com vídeos de que explicam sobre o plano. "Nosso material foi trabalhado para que as pessoas possam facilmente divulgar as informações para seus familiares. Temos agora um aprendizado enorme sobre como começar a atender o mercado de forma geral, e é um aprendizado diário. Vamos buscar novas formas de fazer isso e abordar os participantes. Faremos chamadas ativas para quem interessar", diz Pezzutto.

Hoje, a entidade conta com 14 patrocinadores e quatro planos, além do plano família, atendendo mais de 20 mil participantes, sendo 6,5 mil já assistidos, e acumulando R\$ 7 bilhões em patrimônio. "Temos grande expectativa de potencial de crescimento desses números com o Mais Visão", destaca o Presidente da entidade, que por enquanto não está planejando novos lançamentos. "A nossa maior patrocinadora é a Vivo e a todo momento temos que reinventar nossos planos buscando novos tipos de atendimento, trabalhando com uma migração entre planos aprovada pela Previc, caminhando para a definição de um canal preferencial de atendimento ao participante, etc. Novos planos não estão no nosso radar, até porque tivemos um trabalho há 9 anos de incorporação, reduzindo de 24 para 4 planos", conta Pezzutto.

Estrutura – "Um dos nossos compromissos com o Conselho é utilizar, dentro do possível, nossa capacidade instalada, e todas as ações para o Mais Visão estão dentro da nossa estrutura atual", explica Pezzutto. O plano família da Visão Prev já nasceu com os perfis de investimento que a entidade trabalha atualmente e com regulamento e regras iguais onde foi possível, como períodos de alteração de contribuição, valor do benefício e troca de perfil. "Existe uma demanda reprimida para este plano e vamos direcionar o atendimento a essa demanda para depois termos ações com abordagem diferente para oferecer o plano", destaca.

Paulina Ferreira Pantalião, Diretora de Previdência, complementa dizendo que a entidade já faz um processo de adesão on-line para colaboradores da Vivo admitidos, e que a ideia é manter o formato para os novos participantes do Mais Visão, com apenas algumas mudanças técnicas. "A ferramenta atual valida se o CPF é de um colaborador da Vivo, fazendo uma integração dos dados. Para o plano família é outro processo, pois vamos verificar se aquela pessoa que está aderindo é familiar de um participante".

A estrutura, após a adesão, é a mesma, composta pela ferramenta de gestão da Visão Prev, o mesmo site, e todas as funcionalidades disponíveis para cadastro de beneficiários on-line, atualização de cadastro, acompanhamento de rentabilidade, etc. "Teremos um aprendizado daqui pra frente. Não tem uma receita pronta. Estamos customizando os processos, usando-os de modelo e os ajustando à nossa realidade", complementa Marcelo Pezzutto.

Fonte: Abrapp em Foco, em 04.09.2020