

Por Bruna Chieco



A matéria de capa da edição nº 433, de março/abril de 2021, da Revista da Previdência Complementar, produzida pela Abrapp, Sindapp, ICSS e UniAbrapp, aborda o crescimento dos planos família, mesmo diante da crise, devido à robusta relação construída entre as Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPC) e seus participantes ao longo dos anos.

Criados há pouco mais de dois anos para aumentar a atratividade do sistema, os planos família são hoje um dos principais pilares de fomento da previdência complementar. Segundo dados da Previc, há 30 planos família em funcionamento, além de seis autorizados aguardando o início da operação e cinco em processo de análise. Com 27 mil participantes e patrimônio na casa de R\$ 206 milhões, a expectativa é que esses planos acumulem R\$ 2 bilhões em recursos nos próximos dois anos.

Somente em 2020, foram 10 planos famílias aprovados, e até março de 2021, já foram mais dois. A Previc ressalta na reportagem que as entidades estão buscando ampliar seu nicho de atuação, e por isso a expansão dos planos família têm sido significativa. A expectativa é manter essa mesma média, com pelo menos um novo plano aprovado por mês.

A própria autarquia facilita o processo de aprovação desses planos por meio de um modelo de regulamento em seu portal de Internet, que a entidade pode adotar e já ingressar com pedido de aprovação automática. “Em 2020, nós renovamos um normativo que já existia, mas não era muito utilizado, para modelos certificados. É um modelo genérico, com variáveis que podem ser

preenchidas pela entidade e, ainda assim, entrarem no modelo pré-autorizado”, diz Ana Carolina Baasch, Diretora de Licenciamento da Previc, reiterando que a maioria das entidades opta pelo modelo pré-aprovado, tendo a Abrapp como instituidora.

EFPC contam suas experiências – A reportagem traz ainda a experiências de entidades que criaram seus planos família, relatando o potencial de crescimento que esses planos ainda têm, além dos desafios de conseguir alcançar o público-alvo de maneira abrangente. A Valia, que há pouco mais de um ano lançou o Prevaler, já conta com 3,8 mil participantes e patrimônio superior a R\$ 15 milhões. Deste total, 71% são filhos de participantes da entidade e 12% são cônjuges. “Se considerarmos que o plano permite ingresso até a quarta geração, temos um grupo enorme de novos participantes em potencial”, reforça Edecio Brasil, Diretor Superintendente da fundação, ele próprio com três filhos já incluídos no plano família.

A Viva Previdência também compartilhou sua experiência com o plano Viva Futuro, que conta hoje com 2 mil participantes e quase R\$ 3 milhões de ativos. “Para quem tem essa possibilidade, é uma grande vantagem. Um produto melhor do que ele conseguiria no mercado. Nosso grande desafio é a capacidade de distribuição, comparativamente com as abertas”, pondera Silas Devai Junior, Diretor Presidente da entidade. “Acho que nosso grande desafio é encontrar novas maneiras de alcançar esse participante, conversar, explicar como funciona o plano. É um trabalho consultivo que tem sua complexidade”, complementa.

No caso da BRF Previdência, o plano família implementado há pouco mais de um mês já conta com 78 adesões concluídas e outras 74 em vias de iniciarem as contribuições. O trabalho de divulgação tem sido intenso, com webinar de lançamento e eventos organizados pela patrocinadora.

Além do depoimento das entidades, a reportagem traz a perspectiva dos participantes desses planos família e aborda a questão da formação de parcerias na área de marketing para as entidades alavancarem ainda mais as vendas de planos família.

A nova edição traz também uma série de reportagens e entrevistas sobre cenários e perspectivas para o setor. [Clique aqui para acessar a edição na íntegra.](#)

Fonte: Abrapp em Foco, em 07.04.2021