

Por Alexandre Sammogini

A Valia foi escolhida pela Mosaic Fertilizantes para administrar quatro planos de benefícios que somam juntos cerca de 7,3 mil participantes. A fundação já administrava dois planos patrocinados pela empresa de fertilizantes. E outros dois planos vinham sendo administrados pelo Itaú Fundo Multipatrocinado (IFM) e agora passarão por processo de transferência de gerenciamento.

A Mosaic havia adquirido unidades de fertilizantes que antes pertenciam ao grupo Vale, em operação anunciada no final de 2016. Como já oferecia planos de Previdência Complementar para seus funcionários, a empresa ficou como patrocinador de duas entidades diferentes. Depois de processo de análise da estrutura dos benefícios previdenciários, a Mosaic decidiu unificar a administração de todos os planos em uma única entidade. Para isso, promoveu um processo de RFP – Request for Proposal – para selecionar a melhor proposta junto ao mercado.

O resultado foi anunciado na última segunda-feira, 26 de abril, sendo a Valia a contemplada. “Foi um resultado muito importante que representa a retenção de mais de 5 mil participantes e a adesão de aproximadamente 2 mil que serão transferidos para nós. É uma mostra de que somos bastante competitivos no mercado, tanto em termos de taxas de administração, quanto em relação ao nosso pacote de serviços”, diz Elisabete Teixeira (foto acima), Diretora de Seguridade da Valia.

Ela destaca a importância de manter o conjunto de mais de 7 mil participantes na entidade pelo fato de promover a diluição de custos e ganho de escala na administração de planos e recursos. “Com maior número de participantes, temos maior ingresso de recursos com a consequente redução de custos administrativos para os patrocinadores”, comenta Elisabete. A Valia possui atualmente cerca de 100 mil participantes ativos e 23 mil assistidos, provenientes de 51 patrocinadores.

Alessandra Lemelle, Gerente de Relações com Patrocinadores, explica que além da proposta competitiva em relação às taxas de administração, a Valia foi selecionada no processo de RFP devido à qualidade dos serviços e disponibilidade da equipe. “Além das taxas mais baixas, acredito que fomos escolhidos devido à oferta de canais de atendimento aos participantes e patrocinadores e também ao programa de educação financeira e previdenciária, entre outros serviços. Foi uma série de fatores”, comenta.

A Gerente destaca que a Valia tem investido fortemente em serviços e na qualificação da equipe que realiza a prestação periódica das contas e resultados dos investimentos através de reuniões periódicas com patrocinadores. “A escolha foi emblemática e representa um êxito para todo nosso segmento”, diz Alessandra em referência à seleção de uma entidade fechada como a Valia. Outro fato destacado no processo de seleção é que os planos não foram transferidos para entidade aberta de previdência.

**Plano família** – Outro diferencial apontado pelas representantes da entidade é a oferta do plano voltado aos familiares de participantes. Lançado no segundo semestre do ano passado, o Prevaler é o plano família administrado pela Valia e que está aberto aos familiares de participantes dos planos. “Sem dúvida, é uma vantagem competitiva. Tem um impacto positivo para o patrocinador, que pode oferecer um benefício não apenas para seu colaborador como para os familiares dele”, diz Alessandra.

Elisabete Teixeira explica que o plano família representa um novo benefício sem custo adicional para o patrocinador. “É uma ferramenta de RH adicional. É uma vantagem interessante que conta com a boa gestão da Valia”, conta a Diretora de Seguridade.

**Fonte:** Abrapp em Foco, em 28.04.2021