

CNPJ POR PLANO OU CNPB FORTALECIDO?

Fundos de Pensão

Revista da ABRAPP • ICSS • SINDAPP • Ano XXXIII • Número 393 • Julho/Agosto 2014

**Planejamento estratégico
reforça transparência
do regulador britânico**

**Planos de benefícios:
mudança de rota
é essencial**

**A intensa
agenda do CNPC**



**A ECONOMIA
COMPORTAMENTAL
a favor da poupança
previdenciária**

A Previdência Associativa e a busca pelo fomento

O desafio de engajar participantes e patrocinadores numa sociedade com pouca cultura previdenciária

POR DÉBORA DINIZ

Criada em 2001 pela LC 109 com a proposta de ser a alternativa de inserção no sistema da parcela da população sem vínculo com os patrocinadores dos fundos de pensão, a Previdência Associativa avança de forma gradual, porém ainda lenta. Para acelerar o processo, a Secretaria de Políticas de Previdência Complementar (SPPC), responsável pelo fomento do sistema, está buscando soluções junto às pró-

prias entidades por meio da consulta direta aos dirigentes sobre os desafios e aprimoramentos necessários ao segmento.

Os planos instituídos têm como alvo os trabalhadores vinculados a um sindicato ou entidade de classe, acenando com a possibilidade de oferecer um benefício mais vantajoso do que o mercado aberto, já que os instituídos – a exemplo dos fundos de pensão patrocinados – não têm fins lucrativos.

A dificuldade está em levar esta mensagem a uma massa de potenciais participantes altamente dispersa, capilarizada, bem diferente do que acontece no modelo convencional, em que o público-alvo está concentrado em torno de um único canal de fomento.

O movimento capitaneado pela SPPC para fomentar o segmento tem diversas razões, mas a principal delas se explica no fato de ser esta a maior aposta de crescimento do sistema – além, é claro, dos fundos de pensão dos servidores públicos. Isso porque a maioria das grandes empresas já tem o seu fundo de pensão constituído. As menores, por sua vez, quando decidem oferecer o benefício da Previdência Complementar aos seus funcionários, têm optado pelo modelo aberto, que são os PGBLs e VGBLs ofertados pelas instituições financeiras. A Previdência Associativa surge, então, como um canal de fomento não apenas para o aumento do número de participantes, mas, também, para a criação de novas entidades.

“Há dois meses recebemos a visita de representantes da SPPC pedindo que apresentássemos algumas sugestões e as barreiras que identificamos no nosso dia a dia para que esse segmento deslanche e cresça. A própria SPPC apresentou ações que já está executando, principalmente junto à Receita Federal, para que tenhamos a possibilidade de oferecer um produto similar ao VGBL”, relata Alexandre Freitas Albuquerque, presidente da OABPrev-RJ.

O modelo permite que a tributação incida não sobre o valor total acumulado mais a rentabilidade e, sim, somente sobre o rendimento. “Vimos que muitas coisas que sempre demandamos já estão sendo trabalhadas pela Secretaria, o que foi uma grata surpresa. Eles (a SPPC) estão sendo nossos parceiros e não um órgão distante e com aquela imagem de dificultador.”

Foco no público-alvo

Atualmente, a OABPrev-RJ tem apenas um desenho de plano e uma única carteira de investimentos adequada ao perfil do advogado fluminense – público-alvo da entidade. Mas pretende oferecer outra opção aos participantes para se aproximar dos produtos disponibilizados pela previdência aberta. Em 2012, a entidade aplicou uma pesquisa para entender melhor o perfil do cliente e confirmou o que já imaginava: que ele tem um perfil muito conservador. “Chegamos à conclusão de que não precisávamos correr para ter uma carteira mais agressiva, já que nosso cliente não tem esse perfil. Então optamos por continuar somente com um perfil de carteira”, explica Albuquerque.

A OABPrev-RJ tem 6.500 participantes e patrimônio de R\$ 120 milhões. Em operação desde 2006, trabalha com a perspectiva de alcançar no mínimo 10% da base de 100 mil advogados inscritos na OAB-RJ nos próximos três anos – ou seja, um incremento de 3.500 novos par-

Pesquisa realizada pela OABPrev-RJ em 2012 apontou que 88% dos advogados se preocupam com previdência, mas 75% mantêm-se inertes

ticipantes. Para alcançar este objetivo, a entidade investe em ações para vencer a resistência desse público em potencial. Uma delas é o projeto de educação financeira, aprovado em março pela Previc, chamado de “Futuro Seguro”. A iniciativa prevê a realização de palestras itinerantes nas subseções da OAB no estado do Rio com a economista Letícia Camargo, que produziu uma cartilha do projeto, *folders* e conteúdo para o *Facebook*.

O objetivo do projeto é dar orientação financeira e previdenciária e chamar a atenção do advogado para a necessidade de formar poupança para sua aposentadoria. A pesquisa realizada em 2012 apontou que 88% dos advogados se preocupam com previdência, mas 75% não fazem nada por isso. “O que a gente vê na CAARJ (a Caixa dos Advogados do Rio) é que muitos advogados não têm nem o básico para viver. Então, se eles sofrem alguma intempérie, se ficam doentes, não têm sequer a previdência do governo. A CAARJ faz esse trabalho social de ajudá-los nesse período de inatividade”, diz Albuquerque.

Além das palestras, também será lançada uma ação itinerante nos fóruns e Tribunais de Justiça, em parceria com CAARJ, OAB-RJ E INSS, com plantão tanto da OABPrev quanto do INSS para atender o advogado, fazendo um trabalho de conscientização da importância de se preparar para a aposentadoria. O problema junto à categoria é tão grave que a ação,

antes de convencer os advogados a aderir à cobertura previdenciária, quer informá-los sobre a existência da proteção social, que muitos ainda desconhecem. “Normalmente o advogado não é empregado de uma empresa, ele é autônomo. Qualquer problema que ele tenha impacta diretamente na renda. Por isso é muito importante que ele conheça as proteções sociais que estão à disposição”, justifica o presidente da entidade.

Em um modelo como o associativo – em que não há nenhuma contrapartida de empregador ou órgão de classe – a conscientização via educação financeira é fundamental. Hoje, a OABPrev-RJ conta com o trabalho de 16 consultores, contratados pela Mongeral, parceira da entidade, que vão até os advogados para vender o plano de benefício, de forma individual. “Posso garantir que esse público de 100 mil advogados não sabe que a OABPrev existe e identifica a entidade como sendo a própria OAB. É um trabalho de formiguinha”, compara Albuquerque.

Unificação

Superintendente da Infraprev, Carlos Frederico Aires Duque aponta como principal desafio a ser superado pela Previdência Associativa a unificação das regras do mercado de previdência aberta e fechada, tornando a mobilidade algo mais fácil de ser implementado e se constituindo uma sólida base legal sobre a qual o parti-

participante terá maior visibilidade quanto ao seu planejamento previdenciário.

Outros pontos elencados por Duque são a maior desoneração de custos das entidades; incentivos tributários tanto para patrocinadores como instituidores, e maior flexibilidade para saída dos participantes dos planos, sem penalidade. “É necessário estimular empresas e entidades de classe a adotarem planos de previdência, bem como dar flexibilidade ao participante para que ele entre e saia do plano no momento que achar conveniente, como ocorre nas entidades abertas, e não quando perde o vínculo empregatício.”

Captação

Para o instituidor, o processo de venda e pós-venda (do plano) é outro desafio, pois os participantes, neste caso, contribuem sozinhos. A aprovação de planos associativos, por sua vez, é semelhante a dos planos patrocinados. Para dar mais agilidade ao processo, o Infraprev optou por trabalhar com plano pré-aprovado pela Previc.

Fundo multipatrocinado com 32 anos de mercado, o Infraprev possui 14.417 participantes, sendo 11.551 ativos e 2.866 assistidos. Administra dois planos de Benefício Definido, fechados à entrada de novos participantes, sendo um saldado. O plano de Contribuição Variável é o que está aberto, com 11.440 filiados. Do total de participantes, a maioria é da Infraero, enquanto outros são empre-

gados da Infraero transferidos para as concessionárias dos aeroportos de Guarulhos, Campinas e Brasília, que em função do edital de concessão tiveram que aderir ao plano do Infraprev. O Instituto inaugura um novo ciclo com a criação de um plano instituidor na modalidade Contribuição Definida, por meio da Associação Nacional dos Empregados da Infraero (Anei), que se destina aos familiares dos participantes. O Infraprev está definindo estratégias de atuação para captação de novos instituidores.

Com dois planos de benefícios – o Precaver, voltado aos associados das cooperativas de crédito do Sistema Unicred, e o Ciadprev, destinado a pastores da Assembleia de Deus de Santa Cararina, a Quanta Unicred tem hoje 35.100 filiados e um público potencial calculado em 201.300 participantes. Somados os dois planos administrados pela entidade, o patrimônio chega a R\$ 830 milhões. A expectativa é fechar 2014 com 38 mil participantes e patrimônio total administrado de R\$ 1 bilhão de ativos.

Para alcançar esse objetivo, é necessário superar barreiras comuns a todas as entidades que se lançam no segmento da Previdência Associativa. O primeiro deles é a adesão individualizada, que requer esforço de vendas particular e trabalho de consultoria financeira. A formação dos consultores de vendas é outro desafio, assim como a manutenção da motivação e do comprometimento dos instituidores.

“É necessário dar flexibilidade ao participante para que ele entre e saia do plano no momento que achar conveniente, a exemplo do que acontece nas entidades abertas”

A formação dos consultores de vendas e a manutenção da motivação e do comprometimento dos instituidores são dois grandes desafios da Previdência Associativa

Como as demais entidades do segmento, a Quanta indica como obstáculo a formatação do plano CD, que não atende a todos os perfis de associados, já que hoje existe um único modelo tributário. A flexibilidade surge como outra barreira, já que na Previdência Associativa as contribuições são exclusivas do participante; logo, questões como resgate parcial dificultam o convencimento e a adesão aos planos.

Por último, o presidente da entidade, Remaclo Fischer Junior, aponta a competitividade com o mercado aberto como obstáculo ao fomento da instituição e do próprio sistema. “Os planos precisam ser atrativos em termos de taxas e rentabilidade para competirem junto ao mercado aberto e demais opções de investimentos.” Considerando o trabalho da SPPC ainda muito conservador, Fischer acredita que as recentes mudanças ocorridas no órgão possam tornar a agenda de fomento mais ativa.

Para vencer a resistência do público-alvo da entidade, a Quanta investe na captação direta por meio de equipe própria de vendas (consultores de previdência). Além disso, desenvolve a captação via instituidores, que a entidade capacita, formando especialistas em Previdência para realizarem as prospecções e adesões junto aos associados do Sistema Unicred. Atualmente, são realizadas no mínimo 1.500 consultorias individualizadas que resultam numa média de 1.000 adesões/mês. Outras ações complementam o tra-

balho dos consultores, tais como treinamentos, palestras, visitas ao mercado potencial e campanhas de *marketing*.

Ações semelhantes são desenvolvidas pela FPA Previdência Associativa. A Entidade procura conscientizar os instituidores na ajuda de captação de participantes através de palestras, *e-mail marketing*, mídias sociais e publicações em revistas. “Além disso, em 2012, fechamos a parceria com a Mongeral Aegon, que está há muitos anos no mercado previdenciário, para a gestão de passivo e ativo da entidade”, destaca Marcelo Dini Oliveira, diretor jurídico da FPA.

Diferente de outros planos, o FPA Previdência Associativa tem como custeio administrativo apenas uma taxa de carregamento de 0,5% e 1% de taxa de gestão. Mas na hora de falar de desafios, a entidade segue a mesma linha dos demais e aponta a educação da sociedade sobre Previdência Complementar como o maior deles. A dificuldade está não apenas em captar participantes, mas em obter apoio dos instituidores e conseguir patrocínio.

A Entidade possui um plano, hoje com 412 participantes ativos, e ainda não paga benefício. Está em operação desde 2006 e conglomerada 191 instituidores, representados por federações, sindicatos e associações, além de conselhos regionais e do Sesc, um universo de mais de 3 milhões de participantes em potencial. ■