

# De olho em novos públicos

*Depois de produtos previdenciários voltados aos familiares de participantes, as fundações partem para o lançamento de setoriais para pequenas empresas*

**E**mbalados pelo sucesso dos Planos Família, cujo pontapé inicial foi dado pela Fundação Copel, as entidades de previdência apostam agora nos planos setoriais instituídos. “Eles atingem até empresas de menor porte, que hoje praticamente ignoram o que sejam benefícios previdenciários”, comenta José Roberto Ferreira, sócio da consultoria Rodarte Nogueira & Ferreira e ex-titular da Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc), que vem prestando assessoria a projetos do gênero.

Duas entidades mineiras, a Casfam (da FIEMG) e a Desban (BDMG), estão à frente desse movimento. A Casfam prepara para o fim deste primeiro semestre o lançamento do Plano Setorial FIEMG Previdência. Os instituidores, além da FIEMG, serão o Centro das Indústrias do Estado de Minas Gerais (CIEMG) e os braços estaduais do Serviço Social da Indústria (Sesi), do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai) e do Instituto Euvaldo Lodi (IEL). “O regulamento do plano está em fase final de aprovação. Teremos, somente, de submeter ao nosso conselho deliberativo alguns ajustes solicitados pela Previc”, informa o diretor-presidente da entidade, Guilherme Velloso Leão. “Além disso, também estamos preparando um plano familiar, formatado para dez mil participantes.”

O setorial entrou no radar da entidade em junho de 2016, a partir da edição da Instrução 29 da Previc, que traçou as linhas gerais a serem seguidas por estes planos. Os estudos tiveram início no ano seguinte, mas a entidade resolveu aguardar a posse da atual diretoria da Federação, em março do último ano, para apresentar a ideia ao seu principal patrocinador. Aprovada a proposição, ficou estabelecido que o foco de ação, nos cinco primeiros



**SENNA:** Desban montará setorial para a Fumsoft

**VELLOSO LEÃO:** plano da Casfam será voltado a 3,5 mil indústrias de diversos portes

anos, será voltado para cerca de 3,5 mil indústrias com 40 ou mais funcionários, o correspondente a 5,46% do total de negócios representados pelos 138 sindicatos patronais ligados à FIEMG.

“Nesse universo, que contempla de pequenas a grandes empresas, nossos esforços de vendas estarão voltados a um grupo de 250 mil potenciais poupadores—trabalhadores e empresários com rendas mensais a partir de R\$ 2,5 mil—com pelo menos mais um familiar per capita, num total de 500 mil vidas”, explica o executivo. “A meta é atrair 2% desse público no primeiro ano e elevar o índice para 10% em cinco anos, com tíquetes médios mensais nas faixas de R\$ 150 a R\$ 180 por funcionário e de R\$ 300 a R\$ 400 por industrial.”

As empresas não terão de injetar re-

ursos no plano, por se tratar de um instituído, mas serão estimuladas a adotar a prática—especialmente aquelas tributadas com base no lucro real, que garantem direito a benefícios fiscais por meio de aportes na previdência complementar de seus quadros. Os riscos atuariais para os instituidores serão zero, já que o setorial do sistema FIEMG abraçará o modelo de contribuição definida (CD), com características próprias. Um diferencial em relação aos CDs convencionais será a possibilidade de resgates parciais de cinco em cinco anos. “Estamos propondo um novo formato. Os participantes poderão, além de formar um pé de meia para a aposentadoria, ter acesso às suas reservas para executar projetos diversos, como adquirir a casa própria ou financiar os estudos dos filhos”, diz ele.

Com um plano de contribuição variável (CV) cujas reservas somam R\$ 415,57 milhões e cobrem um total de 6.300 participantes (5.380 ativos e 920 assistidos), a Casfam finaliza os preparativos para o lançamento do setorial. A tarefa inclui negociações para as escolhas do gestor e do parceiro para ofertar o produto às manufaturas mineiras. Os trabalhos nas áreas de educação previdenciária e de sistemas eletrônicos, com o desenvolvimento de simuladores e aplicativos, já foram concluídos.

“Estamos prestes a nos tornar uma entidade multiplanos, com dezenas de patrocinadores, e pretendemos ganhar espaço na gestão de produtos previdenciários. Temos recebido, inclusive, propostas para cuidar de planos de fundos de pensão de menor porte, mas por enquanto isso não é uma prioridade”, diz Velloso Leão.

**SOBREVIVÊNCIA** — Já a Desban pretende, ao se lançar na seara dos setoriais, garantir a própria sobrevivência. Criada em novembro de 1977, a fundação administra dois planos patrocinados — um CV e outro de benefício definido (BD) fechado para adesões desde 2011 — que contabilizavam, em dezembro, 913 participantes (341 ativos e 572 assistidos) e uma carteira de investimentos de R\$ 1,02 bilhão. “Se não nos mexermos, daqui a alguns anos teremos de repassar os planos para outra entidade, já que há algum tempo o pagamento de benefícios supera as contribuições. A solução é buscar formas de expandir o patrimônio líquido”, diz o diretor-presidente Roberto Emílio de Senna.

A primeira opção imaginada foi a criação de um plano Família, voltado aos dependentes e parentes dos participantes. Essa proposta, que pretende atrair 14,5 mil poupadores e encontra-se em fase final de elaboração, chamou a atenção do fornecedor contratado para o desenvolvimento dos sistemas digitais, que se dispôs a oferecer a novidade para empresas do seu ramo. Começava a surgir o Plano Setorial Desban, que terá como instituidora a Fundação Mineira de Software (Fumsoft), incubadora e aceleradora de startups sem fins lucrativos em atividade desde 1992. “Definimos como público-alvo inicial 15



**NÓBREGA:** flexibilização de planos na agenda do setor



**CLÁUDIA:** Fundação Copel aposta no PrevCash

mil pessoas, entre funcionários e empresários de cem negócios ligados à Fumsoft. O objetivo nos cinco primeiros anos é conquistar 5 mil participantes com tiques médios entre R\$ 150 e R\$ 200, a mesma faixa das contribuições projetadas para o plano família”, conta Senna.

Com desenho semelhante ao do CD setorial da Casfam, o plano da Desban abrirá espaço para contribuições de empresas e permitirá aos participantes resgates parciais ao longo do período de acumulação. Para garantir a boa decolagem do novo pacote de produtos, que deve ocorrer na primeira quinzena de agosto, Senna e a sua equipe têm marcado presença, nas últimas semanas, em reuniões e encontros com potenciais interessados no interior de Minas Gerais. “Nossa intenção é transformar a Desban em uma gestora previdenciária. Já estamos, por sinal, negociando a constituição de outros dois instituídos”, diz ele.

**RETIRADAS ANTECIPADAS** — Também no segmento familiar, a permissão de retiradas antecipadas de parcelas da poupança previdenciária começa a ganhar corpo, como estratégia de atração de participantes. Dois exemplos são os planos Mais Futuro, da Fundação Cesp (Funcesp), e o PreviLeve, da PreviBayer, ambos lançados no primeiro bimestre. “A flexibilização de formato vem tornando os planos instituídos ainda mais competitivos em relação aos chamados produtos

abertos, comercializados por instituições financeiras e seguradoras”, observa Lucas Nóbrega, diretor-superintendente da PreviBayer e diretor executivo da Abrapp. “No caso do PreviLeve, oferecemos, além dos benefícios temporários, quatro perfis de investimento para os parentes em primeiro grau dos participantes dos planos patrocinados.”

Principal responsável pela onda de instituídos que tomou conta do setor, a Fundação Copel segue a fazer escola. Seu trunfo mais recente é o PrevCash, que permite o repasse ao Plano Família de descontos oferecidos aos participantes por comerciantes e prestadores de serviços. Lançada em agosto de 2018, a iniciativa já conta com cerca de 230 estabelecimentos conveniados em 59 municípios do Paraná. “No início de junho, vamos realizar um trabalho de campo em 19 cidades do Estado com o objetivo de garantir pelo menos 120 novos endereços para a rede do PrevCash”, conta a diretora administrativa e de seguridade Cláudia Cristina Cardoso de Lima, que, a exemplo do que ocorreu no lançamento do plano instituído da casa, vem atendendo em escala crescente a consultas de outros fundos de pensão sobre a novidade. “Há muitas entidades interessadas na proposta. Além de recebermos inúmeras visitas em nossa sede, em Curitiba, já fomos até convidados, com despesas pagas, a apresentar o PrevCash em outras cidades.”