AVANÇOS E DESAFIOS NA IMPLANTAÇÃO DE PLANOS FAMÍLIA

Num ambiente de disputa pelo dinheiro dos brasileiros, seja no comércio, bancos ou *fintechs*, é preciso estratégia para que a opção seja pela Previdência Complementar

POR DÉBORA DINIZ

Ao lado da previdência dos servidores públicos, os chamados Planos Família são a grande aposta para o fomento do sistema. Ao abrir a possibilidade de adesão de familiares e demais dependentes econômicos dos atuais participantes e assistidos, a modalidade amplia de forma significativa o universo de pessoas aptas a ingressar na Previdência Complementar Fechada, hoje limitada a uma pequena parcela da população do País. Desde a chegada da Previdência Associativa, não havia um movimento tão grande para ampliar esse universo.

A expectativa é que até o fim do ano o número de Planos Família oferecidos chegue perto de 50. De acordo com a Superintendência

Nacional de Previdência Complementar (Previc), até o final de agosto, o número de planos aprovados já somava 17. Um incremento que resulta do esforço da Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (Abrapp), que mudou seu estatuto no final do ano passado para lançar o Fundo Setorial, e de medidas como a publicação dos modelos de regulamento pré-aprovados pela autarquia em março, os chamados CD4 e CD5 - ou Prevsonho e Prevsonho Plus da Abrapp.

"O Plano Família, juntamente com o dos servidores públicos, é a forma em que o sistema tem mostrado tendência de crescimento e onde a nossa equipe tem aprovado a entrada principalmente de novos patrocinadores e instituidores", destaca o Diretor de Licenciamento da Previc, Carlos Marne. Atualmente, o sistema tem 2,7 milhões de participantes, cerca de 600 mil aposentados e 200 mil pensionistas. Se cada um desses trouxer ao menos um familiar, não é exagero pensar em dobrar o número de pessoas inseridas no sistema em médio prazo.

Para o dirigente, há espaço para implantação de ao menos um Plano Família por entidade. Se hoje o número é de aproximadamente 300 entidades, é possível chegar a 300 planos com esse modelo, considerado atraente não apenas para familiares e dependentes, mas também para o próprio participante, que pode destinar aportes eventualmente direcionados a entidades abertas para o Plano Família oferecido pela fundação com a qual ele já se relaciona.

Até então, o caminho encontrado pelo sistema para maior fluidez foi através dos planos instituídos, criados em 2001. O sistema possui 71 planos nesta modelagem em funcionamento, com 461 instituidores, e todos podem ser transformados em Família, bastando alterar o estatuto. "Estamos preparados para receber, processar e aprovar esse número. Nosso trabalho é acelerar esse processo", diz Marne.

Umas das entidades a se valer da possibilidade de mudança no estatuto do instituidor para oferecer o Plano Família foi a Previsc, que alterou o plano instituído lançado em 2015 para se adaptar à nova modalidade.

Com a implantação de ao menos um Plano Família por entidade, é possível chegar a 300 programas com esse desenho em médio prazo

Superintendente da entidade, Regidia Alvina Frantz afirma que a medida é fundamental no atual momento, quando a previdência está no centro da pauta nacional. "Nosso objetivo foi ampliar a cobertura previdenciária. Anteriormente, estava mais limitado aos próprios patrocinadores e aos dependentes mais diretos, que muitas vezes já eram dependentes do participante no plano patrocinado e, por esta razão, não era tão atrativo", lembra.

A executiva assinala que quando a alteração foi feita, havia a preocupação de ampliar para terceiro grau, já que alguns aposentados queriam ter um plano de previdência para os netos e não necessariamente para os filhos. "Hoje estamos com aproximadamente 2 mil participantes no Plano Família e a nossa ideia é dobrar até o ano que vem." Além da cobertura previdenciária, o plano oferece a possibilidade de contratar benefícios de risco. Como a própria legislação permite resgate parcial, o participante pode usar parte dessa reserva eventualmente até para fins educacionais.

Até o início de setembro, 13 planos já se encontravam em funcionamento: FipecqPrev (Fipecq); Previsc Família (Previsc); Mais Futuro (Fundo Paraná); Previbayer; Familinvest (Funcesp); Sebraeprev (Sebrae Previdência); Precaver Corpo-

rativo (Quanta); Metrus Família (Metrus); Plano Família (Fundação Copel); VocêPrev (Fundação Libertas); VivaFuturo (Viva); FamíliaCeres (Ceres), e Família Previdência Associativo (Fundação Família Previdência). Quatro já estavam autorizados e aptos a entrar em operação: Fiemg Previdência (Casfam); BBPrev Coop (BB Previdência); PID (Desban) e Abefinprev (MútuoPrev). Há, ainda, outros em análise na Previc.

Estruturação

Os Planos Família podem ser estruturados de três formas. A primeira delas é por meio de um instituidor comum, tal como definido pelo Art. 11 da Resolução CNPC nº 12/2002. A segunda foi instituída pela Instrução 9/2018 da Previc, quando o órgão de supervisão entendeu que as EFPCs poderiam funcionar como instituidores para os participantes e assistidos dos planos por elas administrados. Logo, uma entidade que oferece quatro ou cinco planos, por exemplo, pode passar a funcionar como instituidora para todos os participantes e assistidos de forma a oferecer plano extensivo aos cônjuges e demais dependentes econômicos.

A terceira modelagem prevê que a pessoa jurídica que já exerce o papel de instituidora altere seu estatuto para que familiares dos integrantes daquela entidade de classe, associação ou sindicato também possam aderir ao plano de benefícios. "Isso confere uma abrangência muito maior que as duas primeiras alternativas e, por esta razão, tem sido a modalidade preferida nos encaminhamentos que chegam à Previc", ressalta Marne. Este é o modelo difundido pela Abrapp, que alterou seu estatuto para se tornar instituidora, permitindo que cônjuges e demais dependentes dos participantes de entidades a ela associadas possam aderir à Previdência Complementar Fechada.

> Mirando mais adesões, a Ceres aposta em canais digitais e capacitação de representantes para que se tornem multiplicadores

Por meio da Abrapp, é possível aderir ao Modelo CD4 - também conhecido como Prevsonho – instituído na modalidade de Contribuição Definida, com a finalidade de oferecer renda mensal ou benefício temporário. O modelo também permite resgate, portabilidade, Benefício Proporcional Diferido e autopatrocínio. Já o CD5 – ou Prevsonho Plus – agrega a essas vantagens a possibilidade de contratação de seguro de risco, com cobertura para invalidez e morte, por exemplo.

De acordo com Marne, muitas entidades ainda têm dúvidas quanto à necessidade de alterar o estatuto para oferecer o Plano Família. Ele esclarece que esta não é uma imposição, exceto para os casos em que haja referência à oferta do plano exclusivamente para determinado público, como servidores ou empregados de uma empresa específica. Nestes casos, é preciso fazer a alteração.

"A aceitação está sendo muito positiva. As entidades têm nos procurado em busca de informações. O plano exige uma mudança de mentalidade da fundação, que precisa chegar junto do participante, além de suporte tecnológico. É realmente necessário um acompanhamento melhor", ressalta o Diretor da Previc.

Sustentabilidade institucional

Superintendente da Ceres, José Roberto Peres define a modalidade como o início da sustentabilidade institucional. A estratégia adotada pela entidade para obter adesões inclui a capacitação presencial de representantes regionais, para que se tor-

nem multiplicadores. O modelo adotado foi totalmente alinhado à proposta disponibilizada pela Previc, com possibilidade de participação até terceiro grau de parentesco horizontal e vertical.

"Somos uma entidade multipatrocinada, com dois patrocinadores e dois instituidores. Todos os dependentes podem entrar. O público-alvo é muito grande, mas traçamos uma linha de corte de 56 mil pessoas, que é nossa meta para os próximos cinco anos", antecipa Peres.

O dirigente admite ter superestimado a adesão espontânea de participantes para este primeiro momento, razão pela qual a entidade decidiu apostar em novas estratégias. "Falta cultura previdenciária", resume. Para vencer esta barreira, a principal medida tem sido a utilização de canais digitais, inclusive com a contratação de empresa especializada para mapear o público-alvo.

Hoje a Ceres tem pouco mais de 12 mil participantes e cerca de 6 mil assistidos e pensionistas. Em 11 meses de implantação, o Plano Família conta com 420 adesões, patrimônio superior a R$ 3,5 milhões e rentabilidade líquida de 16%.

Postura empreendedora

Os Planos Família foram alvo de recente reunião do Comitê de Expansão da Abrapp. Realizado em 28/08, o encontro reuniu entidades que já lançaram a modalidade e outras que planejam fazê-lo, com o objetivo de conhecer estratégias e, ao final, elaborar um roteiro para as fundações que estão começando a estruturar o produto.

Superintendente da Desban e Coordenador do Comitê, Roberto Senna ressalta dois pontos evidenciados na reunião. O primeiro foi a necessidade de que as entidades adotem uma postura empreendedora, com foco no cliente e não nos seus processos internos. Lidar com esse novo público é muito diferente da relação com o participante do plano de benefícios convencional. "Deriva disso a necessidade de fortalecer uma cultura comercial. É preciso mover a fundação inteira para criar uma força de vendas e relacionamento com esse novo participante", reforça.

A outra necessidade é a mudança na cultura de relacionamento. "Isso implica em pegar esse participante pela mão durante a jornada, educando, aumentando a cultura financeira para que ele saiba a importância de poupar, para que ele tenha um planejamento financeiro que lhe garanta o que estamos chamando de renda qualificada", destaca Senna.

> "Precisamos estar o tempo todo mostrando ao participante do Plano Família a importância de manter a reserva, sem ceder às tentações"

A mudança está relacionada ao próprio perfil desse participante. Nos planos patrocinados, o empregado já tem seu desconto na folha de pagamento, além do esforço contributivo da empresa para compor sua poupança previdenciária. Essa poupança, portanto, vai sendo construída de forma natural; quase não há ação do empregado, além, obviamente, de aderir ao plano.

Já no Plano Família, o esforço é todo dele. Não existe uma empresa contribuindo e, além disso, o esforço contributivo está a cada dia concorrendo com outros desejos de compra desse participante: uma TV nova, troca do carro, viagem de férias. Há, portanto, uma competição entre os anseios de consumo imediato e a preocupação de formar a reserva para a previdência. "Nós precisamos estar o tempo todo mostrando a esse participante a importância de manter a reserva, o planejamento, sem ceder às tentações", adverte Senna.

Igualmente desafiadora é a necessidade de buscar esse

participante no mercado. Como ressalta Senna, hoje há muita disputa pelo dinheiro dos brasileiros, seja pelo comércio, para vender os seus produtos, sejam pelos bancos, para capturar esses recursos, e agora com um terceiro concorrente muito forte, que são as *fintechs* - as plataformas de investimento. O cidadão, portanto, acaba exposto a muitas possibilidades, e os fundos de pensão acabam sendo mais uma delas. Logo, é necessário criar estratégias para que a opção seja pela Previdência Complementar.

Valor agregado

A boa notícia é que o produto tem muitos valores agregados a serem oferecidos. Ao contrário do que acontece ao investir em um banco ou *fintech*, ao aderir ao plano de previdência, a pessoa se torna dona. Como participante, ela tem cotas desse plano. "O fato de ser dono, por si só, já elimina a parcela do lucro. Somos entidades sem fins lucrativos e tudo volta para o patrimônio do participante. Ele acumula muito mais do que acumularia em uma previdência aberta, por exemplo."

Além disso, o modelo funciona muito como as atuais plataformas de compartilhamento tão em voga hoje em dia – como os aplicativos de hospedagem e transporte, por exemplo. Se as pessoas estão compartilhando bens, nada mais natural que também compartilhem a gestão financeira. O risco é menor que o investimento solitário. Ademais, uma pessoa que tenha R$ 2 milhões para investir, por exemplo, e opta por investir como pessoa física, terá acesso a opções muito mais restritas que uma fundação com bilhões de patrimônio.

> O modelo funciona muito como os aplicativos de hospedagem e transporte, onde a gestão é compartilhada

Modelo de negócio

Entre as ações discutidas no encontro estão as estratégias de comunicação; e todas as entidades decidiram apostar nas plataformas digitais. "Criar uma estrutura de vendas é muito caro, pagar uma pessoa para vender o plano é oneroso para a entidade. Por isso a aposta nas plataformas digitais, até porque o mundo está mais familiarizado com essas plataformas. Deixar de utilizar isso seria desperdiçar a capacidade de distribuir e chegar cada vez mais a um número maior de pessoas", assinala Senna.

Existe uma necessidade de investimento inicial a ser feita para que se consiga estruturar esse novo modelo de negócio. Isso implica em uma mudança de mentalidade por parte da entidade, ou seja, de que o processo não é um "gasto extra" e, sim, um investimento. Outro ponto a ser observado é o parque de tecnologia da informação. É necessário que os sistemas estejam adaptados a esse novo produto, com plataformas externas de adesão, versão *mobile* e tudo o mais. Não há que se dispensar o atendimento humano, mas o meio digital será cada vez mais forte.

O Comitê de Expansão foi criado tendo como base as entidades que já lançaram ou estão em vias de lançar o Plano Família. A ideia é levar às demais fundações o que foi testado. "Pretendemos capturar tudo que deu certo e entregar para o sistema, para que as demais não passem pelos mesmos erros, não gastem recursos desnecessariamente, pensando algo que já está aí e pode ser replicado. É tornar mais fácil a jornada", resume Senna.

O grupo agora vai trabalhar nos desdobramentos. Uma vez identificada a necessidade de adaptação do parque tecnológico, propriamente, a ideia é avançar, apontando que tipo de ferramentas podem ser oferecidas às fundações. ■