

PREVIDÊNCIA PRIVADA

Crescimento previsto acima de dois dígitos

APÓS ENFRENTAR CENÁRIO ECONÔMICO ADVERSO, PLANOS TÊM LIGEIRA RECUPERAÇÃO E DEVEM ENCERRAR 2013 COM ALTA SUPERIOR A 10%

O mercado de previdência complementar aberta voltou a ganhar fôlego e vai fechar o ano de 2013 com crescimento. Até setembro, último dado disponível, a arrecadação atingiu R\$ 51,4 bilhões, expansão de 6,6% sobre o mesmo período de 2012, segundo balanço da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) – entidade que representa 61 seguradoras e 13 entidades abertas de previdência. A carteira de investimentos somava R\$ 358,8 bilhões, 12,68% acima dos nove primeiros meses de 2012. Pelos dados da entidade, o setor tem 12,7 milhões de contratos ativos e 96,4 mil pessoas já usufruindo benefícios (aposentadoria, pecú-

lio, pensão, renda por invalidez e renda a menores).

Historicamente, o mercado de previdência complementar aberta vem somando resultados bastante expressivos ao longo das últimas duas décadas, com índices de crescimento em torno de 25% a 30% ao ano. “Foram anos espetaculares, com forte expansão do sistema, o que demonstra o reconhecimento da previdência como instrumento eficaz de poupança de longo prazo para os brasileiros”, comenta Osvaldo do Nascimento, presidente da FenaPrevi.

Para 2013, no entanto, a expectativa da entidade é de uma evolução mais modesta, em torno de 10% ou um pouco mais.

Recuperação

O levantamento da FenaPrevi aponta que os planos empresariais foram o grande destaque em setembro, com expansão de R\$ 511,8 milhões, alta de 14,6% em comparação a agosto de 2013. Os planos individuais registraram captação de R\$ 3,9 bilhões naquele mês, leve alta de 1,5%. Já a captação líquida (diferença entre depósitos e resgates) registrou alta de 17,6%, totalizando R\$ 935 milhões. No acumulado entre janeiro e setembro, as captações registraram saldo positivo de R\$ 21,0 bilhões.

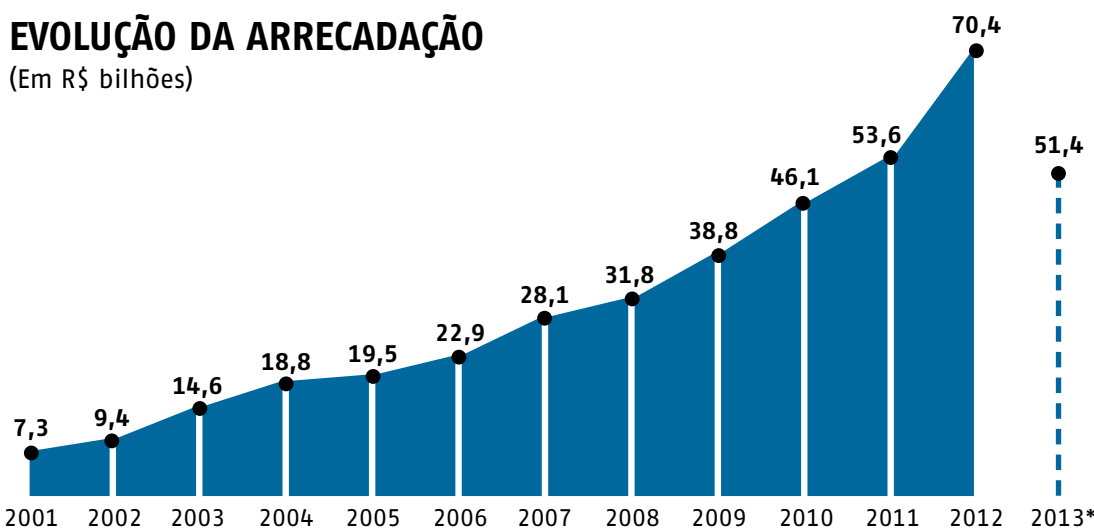
“Os investidores compreenderam a volatilidade verificada no meio do ano, em decorrência do alongamento das carteiras,

e retomaram os investimentos. Novembro e dezembro são meses de forte captação, o que deve elevar ainda mais esses números quando sair o balanço final do ano”, esclarece Nascimento.

Já com relação ao *market share*, os planos VGBL (Vida Gerador de Benefício Livre) mantiveram a liderança no volume de provisões entre os planos de caráter previdenciário em setembro, com 65,6% do total, seguidos pelos PGBL (Plano Gerador de Benefício Livre), com 22,2% do volume total, enquanto os planos tradicionais contaram com 12,1%. Outros produtos – incluindo os FAPI (Fundo de Aposentadoria Programada Individual) – completam a equação, com 0,1%.

**EVOLUÇÃO DA ARRECAÇÃO**

(Em R\$ bilhões)



*Dados acumulados de jan/set - Fonte: FenaPrevi

Ranking

Entre as empresas que lideram o *ranking* da carteira de investimentos no período de janeiro a setembro, segundo o balanço da FenaPrevi, a Bradesco Vida e Previdência aparece em primeiro lugar, com 32,3% do total das reservas. Na sequência estão: Itaú Vida e Prev. (24,0%); BrasilPrev

Seg. e Prev. (21,8%); Zurich Santander Seg. e Prev. (5,9%); Caixa Vida e Prev. (5,8%); HSBC Vida e Prev. (3,1%); Icatu Seguros (2,1%); Sul América Seg. e Prev. (1,2%); Safra Vida e Prev. (0,9%); Porto Seguro Vida e Prev. (0,7%). As demais entidades somam, no total, 2,2% da carteira de investimentos.

“Foram anos espetaculares, com forte expansão do sistema, o que demonstra o reconhecimento da previdência como instrumento eficaz de poupança de longo prazo para os brasileiros”

Osvaldo do Nascimento, presidente da FenaPrevi

Projeto vantajoso em longo prazo

A previdência privada é um dos mais importantes instrumentos de investimento de médio e longo prazo disponíveis no mercado que, a rigor, compreende períodos superiores a dez anos.

De acordo com Sandro Bonfim da Costa, superintendente de Produtos da Brasilprev Seguros e Previdência, um plano de previdência não se limita à aposentadoria, embora ainda seja essa a principal finalidade de quem o busca. “Para a empresa, os planos são compreendidos como um meio para a viabilização de projetos. A previdência

pode auxiliar, por exemplo, no financiamento da educação dos filhos, na conquista de um sonho de consumo, como uma viagem ao exterior ou a aquisição de um bem, na abertura de um negócio próprio, na complementação da aposentadoria ou na estruturação da sucessão familiar”, diz.

Mas como todo investimento, é necessário muita pesquisa para entender o funcionamento desse setor. O consultor em previdência complementar e sócio-diretor da ForLife Consultoria, Marcelo Rea, recomenda a orientação de um corretor de seguros especializado,

que poderá esclarecer dúvidas e ofertar as melhores opções para o nível de risco.

Rea diz que todos deveriam ter um plano de previdência privada, porque, efetivamente, não dá para contar com a pública. “As pessoas hoje estão percebendo que vão viver mais, o que tem levado a uma preocupação maior em poupar. Elas entendem que vão precisar de mais dinheiro se pretendem ter um futuro mais tranquilo e manter o padrão de vida”, ressalta. “Nesse sentido, a previdência complementar aberta se distingue. Pois, em longo

prazo, oferece vantagens tributárias mais interessantes, além de se adaptar melhor a cada perfil.”

Não à toa, o presidente da Bradesco Vida e Previdência, Lucio Flavio de Oliveira, acredita que o mercado tem tudo para manter o crescimento no patamar de 15 a 20% em 2014. “O brasileiro está criando uma cultura de investimento de longo prazo. E cada vez mais a previdência privada tem caído no gosto popular, seja com o objetivo de complementar a aposentadoria, seja para comprar um imóvel ou contribuir para a formação dos filhos”, enfatiza.

“As pessoas hoje estão percebendo que vão viver mais, o que tem levado a uma preocupação maior em poupar. Elas entendem que vão precisar de mais dinheiro se pretendem ter um futuro mais tranquilo”

Marcelo Rea, sócio-diretor da ForLife Consultoria



Benefícios vão além da aposentadoria

Muitas vezes utilizada como uma espécie de poupança, a previdência privada une os benefícios da aplicação em um fundo de investimento com as vantagens fiscais asseguradas por lei para aplicações de longo prazo. Entre esses benefícios, destacam-se:

- **Complementação à aposentadoria:** a previdência privada é a melhor opção para complementar o valor da pensão da Previdência Social e para garantir estabilidade financeira após a aposentadoria.
- **Facilidade na hora de investir:** o investimento pode ser feito por débito em conta, boleto bancário ou desconto em folha (no caso de plano corporativo), em contribuições mensais, esporádicas ou feitas apenas na contratação. A pessoa tem a possibilidade de alterar o valor que está sendo investido, fazer aportes extras sempre que desejar, suspender as contribuições mensais pelo período que quiser ou até mesmo resgatar o valor acumulado em caso de necessidade.



- **Flexibilidade na alocação de investimentos:** é possível investir em diversos perfis de fundos, desde renda fixa, balanceados e multimercado até ciclo de vida. Além disso, a qualquer momento é possível trocar o fundo de investimentos escolhido ou até mesmo mudar para outra seguradora (portabilidade).
- **Possibilidade de opção pelo regime de tributação:** é possível optar entre as tabelas de tributação progressiva ou regressiva. A economia de IR no regime regressivo pode chegar a

17,5% para recursos investidos por mais de 10 anos.

- **Planejamento da sucessão familiar:** como não têm obrigatoriedade de participação em inventário, os investimentos em planos de previdência podem ser utilizados no planejamento da sucessão familiar. O pagamento aos beneficiários é feito de maneira rápida, sem burocracia, sem despesas com cartórios, custos advocatícios e sem a incidência do imposto sobre transmissão causa mortis e por doação.

Mais dinheiro no bolso

O consultor e sócio-diretor da ForLife Consultoria, Marcelo Rea, faz um cálculo rápido para quem esta pensando em aderir a um plano de previdência complementar. “Considerando que o rendimento médio anual desse tipo de aplicação esteja em torno de 7,5%, uma pessoa que comece

a investir aos 20 anos de idade, uma quantia equivalente a R\$ 100 mensais, terá um valor bruto acumulado de R\$ 282 mil aos 60 anos. Se o investimento por mês aumentar para R\$ 300, durante o mesmo período de tempo, consequentemente, os recursos obtidos ao fim serão triplicados.”

POINT
COMUNICAÇÃO E MARKETING

21 anos trabalhando para o sucesso de seus clientes

- Organização de eventos – Assembleias, lançamento de produtos/ empreendimentos, road shows, relacionamentos, seminários e confraternizações. Economia de custos, criatividade, qualidade, comprometimento e responsabilidade.
- Informes especiais – Projetos editoriais de impacto e objetivos, como este, hoje, na Folha de S.Paulo. Desenvolvemos o conteúdo, comercializamos e publicamos em importantes veículos.
- Captação de recursos – a Point é pioneira como empresa especializada na captação de recursos / patrocínios para entidades e projetos.

www.pointcm.com.br Tel: 55-11-3167.0821

facebook.com/PointCM



PREVIDÊNCIA PRIVADA

Futuro planejado com mais versatilidade

INVESTIMENTO EM PLANOS DE PREVIDÊNCIA PERMITE MAIS OPÇÕES, COMO A CONVERSÃO EM RENDA OU AINDA RESGATES PROGRAMADOS

O crescente aumento da expectativa de vida dos brasileiros, a inversão da pirâmide populacional e o constante achatamento do teto do Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) diante do aumento dos níveis de renda, colocam a previdência privada não somente como alternativa, mas como uma demanda por complementação de renda. “Parte dessa população que ganhou mais anos de vida em comparação a seus pais e avós pretende agregar mais qualidade a estes anos”, comenta o diretor geral da HSBC Seguros, Alfredo Lalia.



Nascimento, do Sincor-SP

Segundo o executivo, além das vantagens de planejamento tributário, a previdência complementar permite ainda a acumulação dos recursos próprios e a versatilidade de opções, como a conversão em renda ou resgates programados.





“O fundo de investimento, conservador, moderado ou agressivo, depende do perfil do investidor e do tempo de contribuição. Se a ideia é contribuir por mais de dez anos, vale a pena arriscar um pouco mais na escolha do fundo, isso se há disposição de correr riscos”, afirma David do Nascimento, coordenador de Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP (Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo).

O professor do laboratório de finanças (Labfin) da Fundação Instituto de Administração (FIA),

Keyler Carvalho Rocha, aconselha o investidor a procurar custo e benefício em relação às taxas incidentes e outros detalhes, como a portabilidade, para não comprometer o rendimento. “A taxa de administração, por exemplo, deve ser a menor possível, uma vez que ela incide sobre o saldo e impacta na rentabilidade. Uma boa taxa gira em torno de 0,5%”, explica.

Outros itens que merecem uma análise criteriosa de quem pretende contratar a renda vitalícia são a tábua atuarial e os juros na conversão do patrimônio acumulado. Segundo os especialistas, é importante verificar ainda a solidez e a credibilidade do fundo e o histórico de rentabilidade dos planos, pois quanto maior a rentabilidade, maior a poupança acumulada no futuro.

ENTENDA AS MODALIDADES DE PREVIDÊNCIA

	PGBL	VGBL
O que é 	Planos de previdência complementar aberta para quem quer economizar e para garantir um futuro mais tranquilo.	Planos que permitem a aposentadoria na data e no valor definidos pelo participante.
Para quem 	Ideal para quem declara o imposto de renda (IR) pelo modelo completo e contribui para o INSS.	Ideal para quem é isento ou declara o IR pelo modelo simplificado, bem como para quem deseja aplicar mais de 12% de sua renda bruta em previdência, ou apenas diversificar investimentos.
Declaração de IR 	Permite o benefício fiscal na declaração de IR. Os valores investidos podem abater até 12% da base de cálculo, na declaração anual de IR.	Os valores investidos no plano não são dedutíveis do IR.
Resgate 	O IR incide sobre o valor total resgatado.	O IR incide apenas sobre os rendimentos. As contribuições realizadas não são tributadas.

Idade versus rentabilidade

A tábua atuarial é um detalhe técnico, porém de grande importância para quem pretende investir em previdência complementar e optar pela renda vitalícia. Por ela se define quanto um indivíduo tende a viver e com base nisso se faz os cálculos para o pagamento do benefício. Como a expectativa de vida tem aumentado, as tábuas mais antigas, como a AT 83, são

mais vantajosas na hora de fazer o cálculo do que as tábuas novas, como a AT 2000.

A taxa de juros também é importante. Com base nela se calcula a previsão dos rendimentos futuros. A meta atuarial é justamente o quanto as aplicações de determinado plano de previdência ou de seguro precisa render para garantir a cobertura a que se propõe.

OUTROS DETALHES QUE INFLUENCIAM

Juros na conversão do patrimônio acumulado em renda vitalícia

Rentabilidade oferecida após a venda do patrimônio para a compra da renda vitalícia. A maioria das empresas oferece juro zero. Optar por seguradoras que oferecem juros faz a renda subir

Portabilidade

Possibilidade de portar o plano para outra empresa com outras condições. Plano contratado permanece o mesmo

Taxa de administração

Tem impacto na rentabilidade, portanto, quanto menor, melhor

Taxa de carregamento

Incide sobre as contribuições, na entrada ou na saída, quando se efetua resgate. É recomendável optar pela cobrança apenas na saída

Taxa de performance

Está condicionada ao êxito da gestão. Só será paga quando o gestor conseguir superar a meta definida. O interessante é evitar esse tipo de cobrança



VOCÊ ACHA QUE VAI SER **GALÃ** PARA SEMPRE?

FAÇA UM MAPFRE PREVIDÊNCIA.

A MAPFRE Previdência tem o investimento mais adequado ao seu perfil ou da sua empresa. Com ele, você poderá ter benefícios de Imposto de Renda na modalidade PGBL*. Já na modalidade VGBL, o investimento não entra em inventário, dando mais proteção aos seus beneficiários.

Tudo isso para ajudá-lo a construir um futuro mais tranquilo.

Peça já sua proposta.
Corretor MAPFRE é mais seguro.

MAPFRE
Pessoas que cuidam de pessoas.

www.mapfre.com.br

*Benefício válido somente para o produto Plano Gerador de Benefício Livre - PGBL limitado a 12% da renda bruta anual. Para mais informações, consulte o regulamento. Ouvidoria: 0800 775 3240. Ligação gratuita de todo o Brasil - de segunda a sexta, das 8h às 20h, exceto feriados.



Mulheres estão ampliando a participação

AUMENTOS NA TAXA DE EMPREGO E NO NÍVEL DE ESCOLARIDADE, ALÉM DE QUEDA NA FECUNDIDADE, ESTÃO ENTRE OS MOTIVOS DO CRESCIMENTO

Os homens ainda são a maioria no universo dos participantes de planos de previdência privada, mas a participação das mulheres cresce aceleradamente. De menos de 10% nos anos 1990, as mulheres passaram a representar cerca de 40% dos planos contratados em 2013, de acordo com dados da Mapfre Previdência em suas bases de clientes.

Entre os fatores que justificam esses números estão um ingresso cada vez maior no mercado de trabalho, aumento da escolaridade em nível superior e também a queda na taxa de fecundidade. Para o superintendente de Produtos Previdência do Santander, Gustavo Lendimuth, há ainda outro fator. “As mulheres estão mais atentas e conscientes da importância de ter uma renda própria e, além disso, houve um aumento no número de divórcios, o que fez com que elas também passassem a ter uma preocupação maior com o futuro”, diz.

Foi pensando no futuro que a analista de sistemas, Cristine Tellier, 43, fez um plano de previdência privada, cujo montante pretende começar a resgatar daqui a 20 anos em parcelas mensais. “Obviamente, a aposentadoria fornecida pelo governo é insuficiente para manter um padrão de vida minimamente satisfatório”. Assim como ela, cada vez mais mulheres têm optado por esse tipo de investimento.

“Mas o mercado de trabalho ainda conta com um número maior de homens, sobretudo em cargos de liderança, e pesquisas demonstram que os planejamentos de longo prazo da família têm ficado a cargo do homem, que é o ‘provedor’ e, à mulher, são relegadas as atividades do cotidiano, como o planejamento de compras menores”, explica Lendimuth.

12.760.460

de contratos de planos de previdência ativos

57,68%

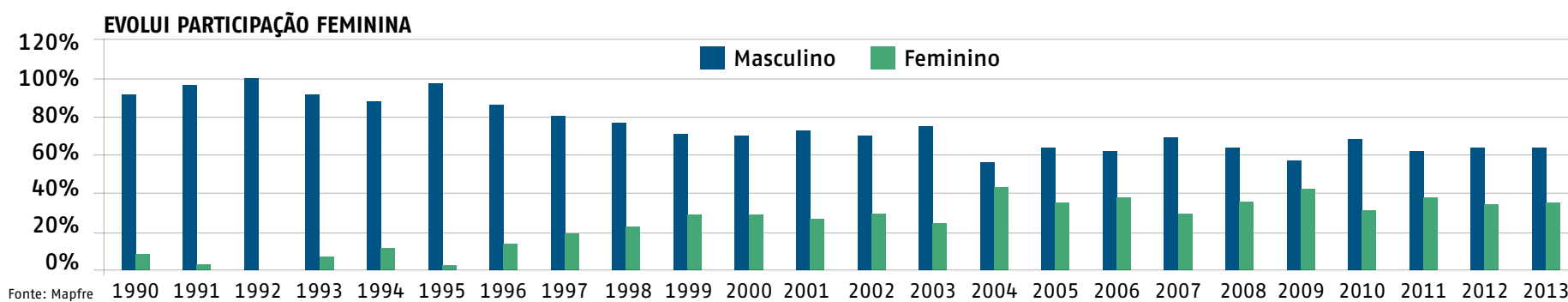
dos planos são de homens

Faixa etária

Dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) apontam que dos 12,8 milhões de contratos ativos no país, 57,7% são de homens. Já em relação à faixa etária, cerca de 30,0%, têm idade igual ou acima dos 50 anos; seguido por aqueles entre 30 e 40 anos, com 22,25% dos contratos. A razão desses números, segundo especialistas, é um fator cultural muito forte que não faz com que os mais jovens se preocupem com o futuro.

Levantamento da mostrou que a maioria dos homens tem idades entre 25 a 40 anos. Em 2012, a média foi de 53%, mais que o dobro daqueles na casa dos 41 aos 60. Já em 2013, o percentual de homens entre 25 e 40 anos é de 51%. “Uma das explicações para isso é que o percentual de mulheres sem renda tributável ou que não trabalham é ainda muito grande”, diz a diretora da Mapfre Previdência, Maristela Gorayb.

Neste perfil se enquadra o empresário Cláudio Jum Kato, de 40 anos que, desde 2003, possui um plano de previdência privada do tipo Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL). “Optei por este plano para assegurar meu futuro”, resume ele, que faz contribuições mensais de pouco menos que R\$ 250 e pretende resgatar o montante em 20 anos.



Esperar muito tempo para fazer as coisas pode fazer você perder a vontade de fazê-las.

Com o serviço de Gestão de Patrimônio do HSBC, você entende seu momento de vida atual e se prepara para realizar seus objetivos. Com os **Planos de Previdência do HSBC** também é assim. Muito mais do que só investir na aposentadoria, você pode começar hoje a construir o futuro que quer, e ainda pode deduzir até 12% das contribuições da base de cálculo do Imposto de Renda*.

Gestão de Patrimônio do HSBC. Para um futuro com mais opções.

Converse com um Gerente de Relacionamento do HSBC ou saiba mais em hsbc.com.br/gestaodepatrimonio.

HSBC 

*Nos planos HSBC Previdência PGBL, HSBC Vida e Previdência (Brasil) S/A – CNPJ 05.607.427/0001-76. Processos Susep HSBC Previdência PGBL: 115414.004739/2005-19, 151414.004737/2005-20, 15414.004736/2005-85, 15414.003162/2007-90, 15414.003165/2007-23, 15414.000104/2006-23, 15414.000102/2006-34, 15414.000110/2006-81 e 15414.000106/2006-12. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Consulte previamente os regulamentos dos planos no site www.susep.gov.br. SAC HSBC: 0800 729 5977 – 24 horas, de segunda a segunda – para informações, reclamações, cancelamentos, sugestões e elogios. Ouvidoria HSBC: 0800 701 3904 – das 10h às 17h, de segunda a sexta. SAC e Ouvidoria HSBC Deficientes Auditivos: 0800 701 5934. hsbc.com.br/ouvidoria.



PREVIDÊNCIA PRIVADA

Aliada de peso para atrair e reter talentos

BENEFÍCIO FISCAL TORNA A PREVIDÊNCIA PRIVADA CORPORATIVA MUITA ATRATIVA PARA AS EMPRESAS E SEU QUADRO DE FUNCIONÁRIOS



“Os aportes de recursos desses planos apresentam maior estabilidade em relação aos planos individuais, que vêm sofrendo com a instabilidade de rentabilidade decorrente da variação das curvas de juros de longo prazo da economia”

Alfredo Lalia
diretor geral da HSBC Seguros

A disputa por talentos têm levado as empresas a incrementar o pacote de benefícios para atrair e reter profissionais qualificados. E, nesse sentido, a oferta de plano de previdência privada é um dos diferenciais que vêm ganhando espaço nas companhias.

Por se tratar de um produto com benefício fiscal tanto para a empresa quanto para o colaborador, o plano corporativo torna-se uma alternativa de aplicação vantajosa, o que também influencia no crescimento desse tipo de plano. “Os aportes de recursos desses planos apresentam maior estabilidade em relação aos planos individuais, que vêm sofrendo com a instabilidade de rentabilidade decorrente da variação das curvas de juros de longo prazo da economia”, diz Alfredo Lalia, diretor geral da HSBC Seguros.

A opinião é compartilhada com a gerente de vendas da UIB Benefícios, Juliana Castelnovo, para quem a queda na economia no início do ano, e as instabilidades em todos os fundos de investimento desanimaram o investidor individual. “Como a previdência empresarial costuma ter caráter ‘compulsório’, ou seja, ocorre o desconto em folha e as regras de participação acabam amarrando o funcionário, o mercado de previdência corporativo se manteve melhor do que o individual”, destaca.

Compartilhado

Entre os tipos de planos corporativos disponíveis no mercado, o mais comum prevê que a empresa invista no fundo com o funcionário. Nesse caso, a contribuição costuma ser da ordem de um para um, ou seja, a cada R\$ 1 investido pelo funcionário, a companhia entra com o mesmo valor.

Em média, a empresa desconta 6% do salário do colaborador e contribui com valor semelhante. Todos os planos permitem que o funcionário faça contribuições suplementares, mas sem a contrapartida da companhia, explica Márcio Magnaboschi, diretor de Vida e Previdência da SulAmérica.

“Algumas empresas optam por fazer um desenho flexível, o colaborador pode escolher entre um desconto de 2% a 6% do salário e a companhia aplica um valor igual. Mas quanto mais o funcionário puder contribuir mais robusto ficará o fundo”, enfatiza Magnaboschi.

De acordo com o executivo, o Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) é a modalidade mais procurada pelas empresas, por causa do incentivo fiscal. Com o PGBL é possível deduzir as contribuições feitas pela empresa como despesa operacional, no limite de até 20% da folha de pagamento dos funcionários que participam do plano, gerando menor tributa-



Magnaboschi - diretor de Vida e Previdência da SulAmérica

ção de imposto de renda. Para fazer essa dedução a empresa tem que recolher o Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) com base no lucro real, e não no lucro presumido.

Para o funcionário, no PGBL a dedução na base de cálculo do Imposto de Renda (IR) pode chegar a 12% de sua renda anual, mas isso para quem declara o IR pelo modelo completo, e contribui para o INSS.

Já o plano VGBL é o mais ideal para quem é isento ou declara o Imposto de Renda pelo modelo simplificado, pois, neste caso, os valores investidos nessa modalidade não são dedutíveis do IR.



6%

É o desconto médio no salário do funcionário em planos corporativos



20%

É o limite do desconto do IR na folha de pagamento da empresa

Regras são necessárias

As empresas costumam ter uma política de *vesting*, com regras sobre o prazo em que o colaborador poderá resgatar o valor investido. Para incentivar a permanência, a cada ano que o funcionário fica na companhia, algumas empresas diminuem o tempo de resgate da parte investida por ela. O saque da parte aplicada pelo funcionário poderá ser feito quando ele desejar.

“Por se tratar de um mercado muito competitivo, as empresas de tecnologia costumam colocar um *vesting* de cinco anos em seus planos como forma de atrair o funcionário”, comenta Márcio Magnaboschi, diretor de Vida e Previdência da SulAmérica.

VAI QUE VOCÊ ESTÁ CURTINDO AS FÉRIAS E SE LEMBRA DE QUE PERDEU O PRAZO PARA FAZER SEU PLANO DE PREVIDÊNCIA DA BRADESCO SEGUROS. MELHOR NÃO DEIXAR PARA DEPOIS.

FAÇA HOJE MESMO SEU PLANO DE PREVIDÊNCIA PGBL DA BRADESCO SEGUROS.

Você pode deduzir até 12%* da sua renda bruta anual no Imposto de Renda Pessoa Física já na próxima declaração. Mas não se esqueça: é só até **30 de dezembro**. Vá até uma agência Bradesco e fale com um Corretor. Afinal, vai que...

 PATROCINADOR OFICIAL

Central de Relacionamento: 4002 0022/0800 570 0022
SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 721 1144
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 722 0099
Ouvidoria: 0800 701 7000
bradescoseguros.com.br

@bradescoSeguros facebook.com/BradescoSeguros

*Até o limite de 12% de sua renda bruta anual, conforme legislação em vigor. O VGBL não possui incentivos fiscais sobre as contribuições. CNPJ 51.990.695/0001-37. Processo SUSEP nº 15414.000522/2011-88 - Bradesco PGBL Fix. Processo SUSEP nº 15414.003541/2010-85 - Bradesco VGBL Fix. A aprovação do plano pela SUSEP não implica incentivo ou recomendação à sua comercialização. Opção de regime tributário Progressivo e Regressivo. Fundo de investimento é administrado pela BRAM.

 **Bradesco Seguros**
É melhor ter.