

Previdência Privada

Por um futuro mais tranquilo

Reflexo da maior consciência dos brasileiros em relação à aposentadoria, aumenta o volume de contribuições

A julgar pelos números da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), tem crescido gradual e consistentemente a preocupação das pessoas com a manutenção do padrão de vida após a aposentadoria e com a educação e o futuro estável dos filhos.

De janeiro a setembro deste ano, as contribuições feitas por titulares de planos abertos de previdência somaram R\$ 56,7 bilhões, o que representa alta de 10,29% na comparação com os recursos movimentados no mesmo período de 2013. Na análise por modalidade, os crescimentos apresentados nos nove primeiros meses foram de 8,83% nos planos individuais, cujas contribuições totalizaram R\$ 49,4 bilhões; 11,47% nos produtos para menores, que somaram R\$ 1,4 bilhão em recursos; e

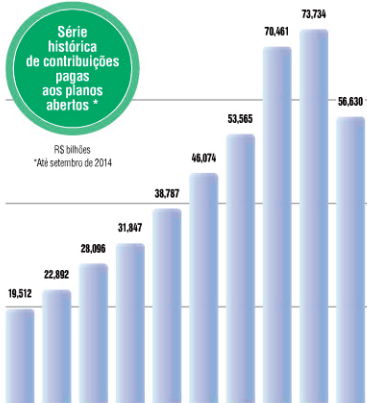


FOTO: VEZINARIET

23,83% nos planos empresariais, com R\$ 5,9 bilhões recebidos.

Já a carteira de investimentos somou R\$ 413,6 bilhões, expansão de 15,28% em relação a setembro de 2013. Por tipo de produto, a carteira do Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL) passou de R\$ 229,6 bilhões para R\$ 278,7 bilhões

(alta de 21,43%) e a do Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) cresceu 11,91%, de R\$ 77,8 bilhões para R\$ 87 bilhões na mesma comparação. A carteira dos planos tradicionais, por sua vez, registrou R\$ 47,2 bilhões, queda de 7,17% em relação a setembro do ano passado. ■



Movimentação em alta

Empresa	Porcentagem
BRADESCO VIDA E PREVIDÊNCIA S.A.	30,51%
BRASILPREV SEGUROS E PREVIDÊNCIA S.A.	25,07%
ITAÚ VIDA E PREVIDÊNCIA S.A.	23,90%
ZURICH SANTANDER BRASIL SEGUROS E PREVIDÊNCIA S.A.	5,82%
CAIXA VIDA E PREVIDÊNCIA S.A.	5,73%
HSBC VIDA E PREVIDÊNCIA S.A.	2,94%
ICATU SEGUROS S.A.	2,10%
SAFRA VIDA E PREVIDÊNCIA S.A.	1,01%
SULAMÉRICA SEGUROS DE PESSOAS E PREVIDÊNCIA S.A.	0,78%
PORTO SEGURO VIDA E PREVIDÊNCIA S.A.	0,61%
DEMAIS ENTIDADES	1,53%

Ranking das empresas segundo Carteira de Investimentos*

Em setembro último, o total da carteira de investimentos das empresas de previdência privada totalizou R\$ 414,8 bilhões, dos quais quase 80% detidos pelas três maiores companhias do segmento: Bradesco, Brasilprev e Itaú. Já em receita, o valor chegou a R\$ 56,6 bilhões no acumulado de janeiro a setembro. Na distribuição desse montante por produto, o VGBL abocanhava a maior fatia, de 85,22%. O PGBL ficou com 9,68%. ■

Pesquisa aponta espaço para crescer

Fazer reserva financeira para garantir um futuro mais estável ou enfrentar uma eventualidade já é prioridade para 30% dos domicílios brasileiros, de acordo com pesquisa da FenaPrevi feita com 1,5 mil indivíduos das cinco regiões do país. Dos lares que fazem reserva, 52% guardam mensalmente até 10% do orçamento familiar. A poupança é a modalidade preferida de investimento, mencionada por 85% dos consultados. Os fundos de investimento são a escolha de 5%, e os planos de previdência, a de 3%. Os dados revelam, portanto, grande espaço para a expansão dos planos de previdência. Até porque, 21% dos entrevistados no levantamento declararam ter interesse em adquiri-los, e 78% disseram não conhecer a modalidade. ■

Presidente da FenaPrevi justifica otimismo

Fortalecimento da cultura de poupança, previsibilidade e estabilidade econômica compõem o tripé que ampara o crescimento gradual e contínuo da previdência complementar nos últimos anos, na avaliação do presidente da FenaPrevi, Osvaldo do Nascimento. Ele lembra que, de 1993 até agora, as reservas do setor evoluíram 140 vezes: de R\$ 3 bilhões para R\$ 420 bilhões, ou seja, crescimento de 20% a 30% ao ano. E apesar da estagnação vivenciada no final do último trimestre do ano passado e primeiro trimestre deste ano, a expansão foi retomada, e 2014 deve terminar com 13% mais, em termos de captação, na comparação com 2013. Nascimento explica as razões desse comportamento na entrevista a seguir.

O que vem motivando os brasileiros a investir em previdência complementar?

■ O Brasil tem como pano de fundo a previdência social, que passou por microrreformas, com a introdução de tempo de contribuição, critério de cálculo de aposentadoria, idade mínima e teto. Apesar das alterações, o sistema é deficitário, com teto bem elevado comparativamente à renda média do brasileiro: R\$ 4 mil. Então, por um lado, o brasileiro não vê tanta necessidade assim de complementar a aposentadoria. Por outro, as notícias constantes sobre a urgência em reformar o sistema previdenciário e sua situação deficitária levam as pessoas a duvidarem se estarão cobertas no futuro. Os problemas estruturais as estimulam a se preocupar com a previdência complementar.

De que forma o cenário econômico interfere na decisão de aderir à previdência privada?

■ Até o Plano Real, o país era marcado por altos índices de inflação e taxas de juros também muito elevadas. Há 25 anos, as pessoas não pensavam no longo prazo porque estavam preocupadas em garantir o alimento do dia seguinte. A partir do Real, a inflação ficou sob controle e passaram a ter mais previsibilidade. Soma-se a isso a Lei Complementar 109/01, que regulamentou a previdência complementar e possibilitou a padronização de produtos, como os PGBL e VGBL. Assim, com o cenário econômico de inflação controlada, previsibilidade e regras mais estáveis para a previdência, o mercado criou condições

para crescer: em 1993, ponto de início desse cenário, tinha em reservas R\$ 3 bilhões, e hoje tem mais de R\$ 420 bilhões. Cresceu mais de 140 vezes ao longo desse período, a taxas de 20% a 30% ao ano.

A tendência de crescimento é estável? Qual o maior obstáculo que pode levar à sua interrupção?

■ Foi o cenário que norteou a expansão da previdência, principalmente com base no PGBL e no VGBL, focados nos públicos que fazem a declaração de IR completa e simplificada. Foi conquistada também parte do público emergente, das classes D e E, que migrou respectivamente para as classes C e D, e passou a fazer planos de previdência complementar justamente pela dificuldade de enxergar como será a previdência social no futuro. Então o setor hoje reúne quase 13 milhões de participantes, grande parte dos quais faz contribuições mensais, ou seja, não têm elevados recursos, mas têm disciplina de poupar um pouco todo mês. A evolução foi gradual e ocorreu até março do ano passado, quando a inflação voltou a fugir do centro da meta e o governo, que tinha como estratégia a redução da taxa de juros (Selic), então por volta de 7,5%, começou a elevá-la. A volatilidade na curva de juros refletiu na oscilação da rentabilidade dos planos de previdência a partir de abril, e levou o mercado a contribuir menos e a resgatar mais, temeroso em aplicar no longo prazo. Isso caracterizou 2013 e o primeiro semestre deste ano, quando o volume de contribuições ficou praticamente estagnado.

Como essa situação foi revertida, já que a previsão é de fechar 2014 com crescimento?

■ O brasileiro gosta de investir no longo prazo, mas sabe pouco das implicações desses investimentos, principalmente quando há modificações no cenário econômico. Então, o setor passou a investir em educação financeira: em seminários para os consumidores e cursos a distância para qualificar e certificar corretores e concessionários que distribuem os produtos. Na medida em que as pessoas começaram a entender quais são as implicações do investimento de longo prazo e também que as taxas de juros começaram a se elevar, a partir do início do segundo semestre, passaram a ficar mais confortáveis, e o mercado deu sinais de recuperação. ■



- Entenda a diferença entre as modalidades VGBL e PGBL**
- No próximo ano, VGBL Saúde deve dinamizar mercado**
- Cresce o número de planos comercializados para mulheres**

MODALIDADES

Um sistema com diversos benefícios

Planos permitem manter estabilidade financeira e a conquista de sonhos materiais

A previdência privada pode ser considerada uma aposentadoria complementar à garantida pelo sistema público. Os planos, fiscalizados pela Susep, são excelente investimento em um cenário de inversão da pirâmide populacional em razão do crescente aumento da expectativa de vida do brasileiro. Sérgio Prates, superintendente de produtos de previdência da Icatu Seguros, reforça a importância desse planejamento. Para o executivo, é fato que a previdência complementar tende a se destacar cada vez mais no cenário de aumento de longevidade. "No entanto, mais do que criar novos produtos, a grande questão é que as pessoas precisam entender que elas são responsáveis pela própria aposentadoria e deixar de delegar essa atitude para o governo ou para as empresas. A pessoa precisa ter em mente que a longevidade implica conseguir manter o padrão de vida por mais tempo, e que a previdência é o veículo ideal para isso", diz.

Além disso, mais do que garantir um futuro com estabilidade financeira, como investimento de médio e longo prazos, os planos de previdência privada configuram um meio para custear projetos como a aquisição de imóvel, viagem ou a faculdade dos filhos. Nesse caso, o diferencial em relação a outros investimentos é que não há incidência de Imposto de Renda a cada seis meses sobre os rendimentos obtidos.

Entre outras vantagens da previdência privada está também a escolha dos valores investidos, de acordo com a situação financeira. Com o recebimento do 13º salário, por exemplo, é possível fazer aportes extras. E, no caso de despesas não programadas, que podem comprometer o orçamento mensal, é possível



A pessoa precisa ter em mente que a longevidade implica conseguir manter o padrão de vida por mais tempo, e que a previdência é o veículo ideal para isso

Sérgio Prates, superintendente de produtos de previdência da Icatu Seguros

suspender as contribuições por certo período, até que a situação se normalize, ou ainda realizar resgates programados.

Há também a possibilidade de diversificar os recursos investidos em fundos de perfis diferentes e de alteração do fundo escolhido ou da seguradora inicialmente selecionada. Assim,

o futuro beneficiário tem a liberdade de continuar investindo nas diversas fases da vida.

A previdência privada permite ainda planejar a sucessão familiar, já que os planos garantem que o titular indique quem receberá o saldo acumulado no caso de sua morte, independentemente de serem ou não herdeiros diretos.

O segurado pode decidir até se os recursos serão destinados aos beneficiários de uma só vez ou como renda mensal por prazo definido. E como as reservas acumuladas não precisam passar por inventário, os recursos chegam às mãos dos beneficiários de forma mais ágil e menos burocrática. ■



VGBL Saúde é reforço de peso

A expectativa da FenaPrevi é que o VGBL Saúde seja lançado no primeiro semestre de 2015, dinamize o mercado de previdência privada e ainda estimule a criação do VGBL empresarial.

O produto tem caráter previdenciário por visar à formação de poupança para o pagamento de despesas médico-hospitalares na aposentadoria, quando, em geral, diminui a renda e aumenta a necessidade de cuidados com a saúde. Garantir reserva para esse fim é uma grande preocupação do brasileiro constatada em pesquisas da FenaPrevi – daí a crença de que o produto terá boa aceitação.

O principal diferencial do VGBL Saúde é o foco nas micro, pequenas e médias empresas, que não costumam oferecer planos de previdência privada aos seus profissionais. É que o projeto de lei que regulamenta a nova modalidade, em tramitação no Congresso Nacional, corrige uma distorção tributária: hoje as empresas que beneficiam funcionários com planos de previdência têm de aderir ao PGBL, destinado aos que fazem a declaração de Imposto de Renda completa. Acontece que nas micro, pequenas e médias empresas, cerca de 80% do quadro funcional opta pela declaração de IR simplificada, em razão da faixa de renda. Assim, ao sanar essa distorção, o Congresso abre caminho também para a criação do VGBL empresarial – o que deve ocorrer já em 2015.

Outra novidade do setor é o fato de os planos de previdência complementar aberta, tanto na modalidade VGBL quanto na PGBL, poderem, até o final deste ano, compor uma fatia de suas carteiras de renda variável com ações de empresas estrangeiras, preferencialmente papéis de companhias americanas e europeias de alta liquidez. ■

Produtos sintonizados aos perfis

No Brasil, existem coberturas específicas para diferentes necessidades previdenciárias. Segundo a FenaPrevi, elas são denominadas coberturas de riscos e coberturas por sobrevivência, e oferecidas em dois segmentos: o da previdência complementar fechada, composto pelos fundos de pensão ou entidades fechadas de previdência complementar; e o da previdência complementar aberta, que reúne as sociedades seguradoras e as entidades abertas de previdência complementar.

A diferença principal é o público ao qual se destinam os planos de benefícios. No fechado, eles são estruturados para atender participantes ligados a uma única empresa, sindicato e associação de classe, entre outros do gênero, ou a um grupo de empresas pré-determinado. No segmento aberto, visam atender à mesma situações, mas podem ser contratados por quaisquer pessoas, independentemente de ter vínculo com empresa.

Há ainda duas diferentes modalidades a serem avaliadas, PGBL e VGBL, considerando especialmente a tributação diferenciada para o poupador, já que os planos de previdência privada devem priorizar o longo prazo. O PGBL é indicado para quem declara o Imposto de Renda (IR) pelo formulário completo, pois há a possibilidade de dedução dos



FOTO: REBO

valores depositados da base de cálculo em até 12% da renda bruta anual. E, além da redução do imposto a pagar, o segurado na modalidade pode até ter direito à restituição.

O VGBL, por sua vez, é indicado para quem declara o IR pelo formulário simplificado, ou seja, quem se enquadra na faixa de isenção ou já atingiu o limite de dedução previsto para a previdência complementar (12% da renda bruta). A FenaPrevi destaca ainda que no VGBL, no

momento do resgate ou do recebimento do benefício, o IR incide apenas sobre o valor dos rendimentos auferidos, e não sobre o valor total do resgate ou do benefício recebido, como ocorre no PGBL. Tanto para o PGBL quanto para o VGBL, porém, existe a possibilidade de o poupador optar pelo regime de alíquotas regressivas do IR. Isso significa que, quanto mais tempo os recursos permanecerem aplicados, menor será a alíquota do IR incidente, como mostra o gráfico abaixo. ■



POINT 23
SÓCIO E INVESTIMENTO PARA O SUCESSO DE SEUS CLIENTES

Organização de eventos – economia de custos, criatividade, qualidade, comprometimento e responsabilidade.

Carteiros especiais – como este, veiculado 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.

Se sua empresa tem algum evento para realizar (conferência, reunião, show, lançamento de produtos, engajamento, assembleia, etc.), precisa se comunicar através de um projeto editorial objetivo e de impacto, ou necessita de recursos para projetos/eventos, consulte-nos. Queremos colocar nossos 23 anos de experiência a seu favor.

Twitter: @pointcm | Facebook: PointCM
www.pointcm.com.br
Tel: 55-11-3167.0821

PLANEJAMENTO

Setor está mais atento à longevidade

Brasileiros estão vivendo cada vez mais, o que pode exigir a complementação da aposentadoria pública

A pirâmide etária brasileira tem passado por importantes transformações, como comprova o Relatório de Desenvolvimento Humano 2014, do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). O país acumulou crescimento do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) de 36,4% entre 1980 e 2013, o que representa aumento anual médio de 0,95% – o melhor entre os países da América Latina e do Caribe no período. Isso significa que, nessas três décadas, os brasileiros ganharam 11,2 anos de expectativa de vida e viram a renda aumentar em 55,9%. Segundo projeções do IBGE, o Brasil terá, em 2050, 64 milhões de idosos, o equivalente a 30% da população.

Nesse novo cenário, é imperativa a necessidade de planejamento financeiro de longo prazo, pois a longevidade tende a provocar impacto no sistema previdenciário público. E essa busca por estabilidade, segundo o vice-presidente da FenaPrevi e presidente da Bradesco Vida e Previdência, Lúcio Flávio de Oliveira, é ainda um dos principais impulsionadores do crescimento do setor de previdência privada. “O maior motivador ainda é suplementar a aposentadoria, pois as pessoas sabem que em nenhum país do mundo o governo é capaz de arcar com 100% dos rendimentos que eram obtidos com os ganhos profissionais. Isso não é um fenômeno brasileiro; é uma realidade dos sistemas de previdência social do mundo todo e, por isso, os produtos previdenciários privados são oferecidos para suplementar a

aposentadoria e manter o padrão de vida”, explica. Ele também acredita a maior procura por planos privados de previdência ao amadurecimento do setor, mais transparente e flexível, e ao aumento do emprego e da renda.

Coberturas

As seguradoras de previdência privada aberta também têm se preparado para ofertar benefícios a um público que tende a viver cada vez mais. Uma das principais mudanças ocorreu em 2010, quando entrou em vigor a nova tábua atuarial brasileira, ajustada automaticamente a cada quatro anos à evolução da expectativa de vida. Isso porque com a redução da mortalidade e o consequente aumento da sobrevida acima dos 60 anos, o mercado pode oferecer um leque mais amplo de coberturas e com maior previsibilidade na precificação dos diferentes tipos de seguros destinados a essa faixa da população. Além da previdência privada, por exemplo, Oliveira ressalta na Bradesco Seguros o crescimento dos planos de pensão para menores e para cônjuges, também complementares a benefícios pagos pela previdência pública. “Um deles é a pensão por morte, por meio da qual é possível investir em um plano de pensão de forma acessória para suplementar a renda caso um dos provedores venha a faltar. São produtos muito comercializados, com alta taxa de sucesso na esteira do plano de previdência voltado à aposentadoria”, defende.

O Bradesco também trabalha para conscientizar as pessoas de que será preciso poupar mais, e cada vez mais cedo, pois se hoje vive-se mais, também se gasta mais nas idades mais avançadas, principalmente com saúde. A instituição tem testado e oferecido produtos novos para atender à expectativa da população longaeva. O



PHOTO: BRUNO CERVO



diferencial é o compromisso de abordar a questão da aposentadoria e da previdência complementar pela ótica mais abrangente da longevidade, demonstrando que é preciso levar em conta não apenas o lado financeiro, mas também a qualidade da vida que se pretende ter no futuro.

Oliveira acredita que há avanços. “Há cerca de dez anos, a idade média de entrada nos planos de previdência privada na Bradesco Seguros era próxima dos 40 anos e, hoje, está próxima dos 30. Por faixa etária, atualmente a predominância é dos clientes entre 31 e 40 anos, com 28%”, diz. Ele também revela um perfil financeiro ainda conservador e no qual, na busca pela complementação da aposentadoria, a maior parte dos participantes costuma optar pelo recebimento de renda vitalícia. O fato também é comprovado por pesquisa da Bradesco, promovida com a base de 1,73 milhão de clientes, segundo a qual do total de pessoas que investem em planos PGBL e VGBL, 81% realizam contribuições mensais.

Além disso, entre aqueles que optaram por receber o benefício em renda, mais da metade escolheu o tipo de renda mensal vitalícia.

Ainda segundo o estudo da Brasilprev, a maior parte das pessoas que aplica em previdência privada aloca os recursos em renda fixa, com 93% dos investidores que optam por ativos de baixo risco, enquanto 7% investem em fundos de renda variável. “Os clientes conhecem suas despesas, consideram o investimento em previdência um compromisso e valorizam o instrumento por acreditar que ele incentiva a disciplina de poupança”, comenta o diretor-presidente da Brasilprev, Miguel Cícero Terra Lima. O presidente da Bradesco Vida e Previdência concorda, e diz que o processo de cultura de longo prazo é evolutivo, mas ainda em construção. “É fato que o brasileiro está vivendo mais e, para viver mais com qualidade, precisa ter planejamento financeiro. Nesse cenário, um plano de previdência privada se apresenta como instrumento para programar essa coisa maravilhosa que é o fato de viver mais e fazer isso aproveitando a vida. Estamos caminhando”, comemora. ■

Agora é a hora.

FALTAM 10 DIAS

Faça um **Plano de Previdência PGBL Bradesco** até **30/12/2014** e deduza até **12%*** do IR de 2015.



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

Facebook: facebook.com/BradescoSeguros | Twitter: @BradescoSeguros

*Até o limite de 12% de sua renda bruta anual, conforme legislação em vigor. O VGRL não possui incentivos fiscais sobre as contribuições Bradesco Vida e Previdência S/A - CNPJ 15.993.895/0001-37. PGBL: 15.418.909/020113-20; VGBL: 15.418.909/020113-43. A aprovação do Plano pela SUSEP é indicativa, por parte da Autarquia, incentivo ou reconhecimentos à sua comercialização. Opção de regime tributário Progressivo e Regressivo. Fundos de Investimento Administrados pela BRAM.

Bradesco Seguros
É melhor ter.

PLANEJAMENTO

Foco são crianças e adolescentes

Garantir educação de qualidade é determinante para os pais e responsáveis que investem para os pequenos

A exigência de boa formação cresce na mesma medida dos custos com educação. Segundo estudo do Instituto Data Popular, em 12 anos, descontada a inflação do período, as despesas dos brasileiros com mensalidades escolares cresceram 116%. Os livros e materiais escolares também custam, hoje, 50% mais. As boas notícias são que esse movimento é acompanhado de incremento no total de universitários e de valorização do tempo de estudo. De acordo com o Censo da Educação Superior de 2012, houve elevação de 81% no número de matrículas no ensino superior brasileiro entre 2003 e 2012. Já segundo o Data Popular, cada ano de estudo significa 15,7% mais no salário médio dos brasileiros. Assim, por mais que esteja caro, educar é um investimento que traz retorno. E tanto os pais quanto as empresas que comercializam planos de previdência privada estão atentos a essa nova demanda.

É o caso da Brasilprev Seguros e Previdência, uma das maiores empresas de previdência privada do Brasil, que superou em 2014 a marca de R\$ 100 bilhões em ativos sob gestão. Segundo o diretor-presidente da instituição, Miguel Cicero Terra Lima, "o foco de quem investe em planos de previdência para os menores é garantir, desde cedo, uma reserva para que a criança possa usufruir quando chegar à fase adulta – normalmente com vistas à educação, como faculdade, intercâmbio e especialização".

A Brasilprev mantém planos específicos para menores de idade desde 1997, data do lançamento do Brasilprev Júnior. Atualmente, do total de produtos da companhia, 37% são destinados a crianças e adolescentes, com valor médio de contribuição mensal aportado por pais ou outros responsáveis financeiros de R\$ 131,00, valor 8% acima da média do último ano e 31% superior ao dos últimos cinco anos.

A gerente de Inteligência e Gestão de Clientes da Brasilprev, Soraia Fidalgo, também destaca que o maior objetivo de pais, avós e outros responsáveis é financiar projetos educacionais para os pequenos. "Constatamos em pesquisas que pagar uma boa faculdade, cursos técnicos e de idiomas, e fazer intercâmbios estão na lista de intenções de quem investe em previdência privada para crianças", diz. A executiva comenta dados da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), segundo os quais somente 11% dos brasileiros entre 25 e 64 anos de idade têm ensino superior. "Nesse contexto, investir em um plano de previdência desde o nascimento dos pequenos contribui para a mudança desse cenário, pois proporciona aos pais, que muitas vezes não tiveram oportunidade de cursar uma faculdade, o pagamento dos estudos para seus filhos. Na Brasilprev, por exemplo, o cliente pode investir a partir de R\$ 25,00 mensais", explica.

A maior seguradora independente do país em previdência, a Icatu Seguros, é outra que se mantém atenta às demandas do mercado. A empresa, que tem crescido em média 30% ao ano, busca a diversificação de fundos de previdência com todos os tipos possíveis de investimento permitidos pela regulamentação. Atualmente, mantém mais de 35 fundos, incluindo o PREV Júnior. Sérgio Prates, superintendente de produtos de previdência da companhia, afirma que o diferencial do plano de previdência focado em menores é que, a partir de R\$ 50,00, o cliente tem acesso a fundos com taxa de administração de 2%. "O plano não prevê carregamento de entrada, e o de saída é 0% após 48 meses. Está disponível nas modalidades PGIBL e VG-BL, e o cliente pode adicionar coberturas de proteção, em caso de algum imprevisto como pecúlio por morte, pensão por prazo certo e renda por invalidez", diz.

Com todas essas vantagens, segundo dados da FenaPrevi, os planos para quem tem menos de 21 anos arrecadaram R\$ 1,1 bilhão somente de janeiro a julho deste ano, crescimento de 11% em relação ao mesmo período de 2013. ■



FOTO: MICHAEL LIMA

Planos para menores arrecadaram R\$ 1,1 bilhão de janeiro a julho de 2014

Cresce a presença feminina

Em 2012, ano em que o número de contratos ativos de previdência privada já somava 11,8 milhões, a FenaPrevi começou a mapear a participação feminina nos planos. Um ano depois, em 2013, esse público já alcançava 42% dos 12 milhões de produtos de previdência privada mantidos no país. No mesmo ano, um plano exclusivo para mulheres foi criado pela Caixa Previdência, o Prev Mulher Caixa. Ele reúne uma série de vantagens, como taxa zero de carregamento de entrada e contribuição mensal mínima de R\$ 35,00, além de garantir, em rede de atendimento credenciada ou

por meio de reembolso, uma consulta e um exame ginecológico anual – Papanicolaú, que ajuda a prevenir o câncer de útero – a todas as clientes.

Outra particularidade do Prev Mulher Caixa é o gravidez premiada. O adicional prevê indenização de R\$ 50 mil às participantes que ficarem grávidas de gêmeos, trigêmeos, ou mais, por fecundação natural. O valor é pago após o nascimento das crianças cujos partos ocorrerem depois de cumprido o prazo de carência de 280 dias imposto à mãe, o que significa aproximadamente nove meses.

Na Bradesco Seguros, o público feminino também é

considerado e está em alta. A tendência na companhia é de aumento da participação das mulheres investidoras, que hoje já representam 41% dos clientes. O fato, segundo a empresa, reflete um movimento discreto, mas contínuo, de mudança de perfil. O último censo do IBGE, por exemplo, destacou o aumento de 18% do número de mulheres chefes de família. Já pesquisa da Bradesco Seguros revelou que a opinião da mulher tem mais peso quando se trata de eleger a instituição e a modalidade de plano nas quais serão investidos os recursos de previdência. ■

REFLEXÕES
PARA O
FIM DE ANO

Você
prefere
ter uma renda
maior ou menor
no futuro?

Separe uma parte da sua renda extra e faça um Plano de Previdência Icatu Seguros. Você investe no seu futuro e ainda recebe benefício fiscal. Fale com seu corretor de seguros ou acesse:

icatusseguros.com.br/fimdeano



ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ

Icatu SEGUROS

*Relatório ao ano-base 2014. Serão consideradas para o benefício fiscal as contribuições realizadas até 30/12/2014, para quem declara IR pelo formulário completo. A pessoa física pode deduzir na Declaração de Imposto de Renda Pessoa Física (DIRPF) as contribuições para os planos de Previdência Complementar PGIBL, limitadas a 12% da renda bruta anual tributável, desde que utilize formulário completo de declaração e também contribua para o regime geral de Previdência Social (INSS), ou, quando for o caso, para regime próprio de previdência social dos servidores titulares de cargo efetivo da União, dos Estados, do Distrito Federal ou dos Municípios. Icatu Seguros S/A CNPJ: 42.283.770/0001-39. A aprovação do plano pela SUDEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Fale conosco Seguros e Previdência: 4032 0040 (capitais e regiões metropolitanas) e 0800 285 3000 (semelh. localidades). Ouvidoria: 0800 286 0047, segunda a sexta, das 8h às 18h, exceto feriados.

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Brasileiros estão de olho no futuro

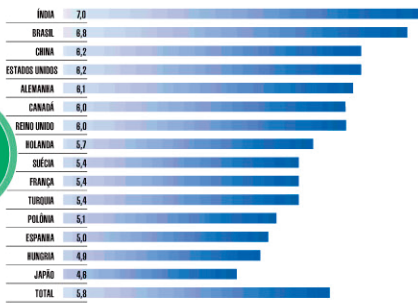
País ocupa segunda posição em índice mundial que mede o preparo para a aposentadoria

Pesquisa realizada este ano pela Aegon – empresa que desenvolve e comercializa em 25 países seguros, previdência e produtos de poupança – posicionou o Brasil na segunda colocação no Índice Aegon de Preparo para a Aposentadoria. Com pontuação 6,8 numa escala de zero a dez, o Brasil, que participou pela primeira vez do levantamento, só perdeu para a Índia, cuja marca foi de 7,0 pontos.

Anual, o indicador analisa a forma como os empregados avaliam seu nível de preparo a futura fase da vida. Os resultados deste ano se baseiam em consulta com 16 mil indivíduos de 15 países nas Américas, na Europa e na Ásia, dos quais 14,4 mil ainda trabalham em tempo integral. A todos eles foram feitas seis perguntas que exploram a compreensão sobre o planejamento previdenciário, o sentimento de responsabilidade pessoal e até que ponto estão economizando para a aposentadoria.

Neste ano, como ocorre desde 2012, o índice apresentou melhora em todos os países. O melhor desempenho, no entanto, está nos mercados emergentes, como pode ser observado no gráfico a seguir.

Índice Aegon de Preparo para a Aposentadoria (2014)

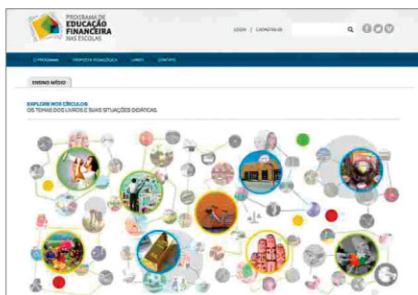


Estratégia nacional do governo visa à conscientização

É grande o potencial de crescimento da previdência privada no Brasil, já que apenas 12,6% da população economicamente ativa mantém planos e há a emergência de uma nova classe média, beneficiada por programas sociais do governo federal. Esse contexto traz à tona a necessidade de planejamento financeiro e previdenciário, o que vem sendo promovido pela Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF). Instituída como política de estado de caráter permanente, essa mobilização tem como principais características a imparcialidade comercial e gratuidade das iniciativas, que buscam educar as pessoas para que adotem decisões de crédito, investimento, proteção, consumo e planejamento não apenas para uma vida financeira mais sustentável, mas para o desenvolvimento do país.

Há avanços importantes. Desde o início das discussões sobre a estratégia, há quatro anos, as ações públicas e privadas na área de educação financeira e previdência saltaram de 100 para 800. Do total, 60% são gratuitas e 31% focadas em crianças e adolescentes, com vistas ao longo prazo. Exemplo é o Programa de Educação Financeira nas Escolas, direcionado aos alunos do Ensino Médio, que tem como objetivo contribuir para o desenvolvimento da cultura de planejamento, prevenção, poupança, investimento e consumo consciente. Para isso, é mantida a plataforma virtual www.edufinancieraescola.gov.br, na qual são oferecidos materiais didáticos para instruir educadores na transmissão do aprendizado financeiro aos jovens.

Outra medida foi a criação da Associação Catarinense das Entidades de Previdência Complementar (ASCPREV), que mantém site



Site fornece informações para o uso consciente do dinheiro

(www.aescolhacerta.com.br) com conteúdo informativo sobre o setor, como a importância da previdência complementar, os benefícios aos participantes de planos,

como são definidas a meta atuarial e as políticas de investimentos, direitos e deveres do participante e/ou assistido e como funciona o reajuste anual de benefícios.

Planejamento sempre à mão

O universo empresarial ganhou recentemente um aliado de valor para incentivar os funcionários que têm planos corporativos de previdência privada a planejarem o futuro por meio da gestão adequada do presente. Desenvolvido há cerca de um ano pela Smart Easy Apps, o aplicativo simulador de previdência já está instalado em ambiente *notebook* em 80 versões sob medida às necessidades de empresas e seguradoras que oferecem planos aos profissionais e ao mercado. O próximo passo, segundo o diretor comercial da Smart, Paulo Ribas, é levar a solução aos *smartphones*, ajustada às plataformas Windows Phone, Android e IOS.

A navegação não é complicada. Depois de baixar o aplicativo, o usuário tem de adicionar dados em três telas: na primeira, sua data de nascimento e a data de admissão na empresa ou de adesão ao plano; na segunda, o percentual de sua contribuição, de acordo com o salário, a taxa real de juros (limitada a 6%) e a estimativa de crescimento salarial (limitada a 3%), além de escolher entre renda vitalícia e por período determinado; e na terceira, o salário atual. Com base nessas informações, o aplicativo informa o valor acumulado pelo contratante ao deixar o plano e quanto esse valor vai proporcionar de renda mensal.

Aos que também não aderiram ao plano de previdência, mas planejam fazê-lo, a solução ainda ajuda a definir o tipo mais vantajoso de tributação sobre os recursos alocados, ou seja, se o melhor é optar pela tabela progressiva compensável ou pela tabela regressiva definitiva, de acordo com a faixa etária, o salário, o tempo de contribuição, etc.

Ribas observa que, além dessas funcionalidades básicas, o aplicativo pode agregar outras capas de permitir a interação da empresa com seus funcionários, como alertas sobre a necessidade de alteração cadastral ou dicas para que invistam no futuro parte do 13º salário.

Você acha que os melhores investimentos estão em imóveis, previdência ou nas suas paixões?

Uma aposentadoria tranquila, um novo imóvel ou simplesmente poder praticar seu hobby preferido. Cada pessoa tem objetivos diferentes e não existe uma solução igual para todos eles.

É por isso que primeiro ouvimos quais são os seus planos para, então, desenvolver uma estratégia financeira focada em seus objetivos. Com a expertise dos nossos gerentes de relacionamento em gestão de patrimônio e o apoio de uma equipe ao redor do mundo, nós seremos o seu guia.

Compartilhe seus planos com um gerente de relacionamento do HSBC Premier.

hsbcpremier.com.br

HSBC Premier

