

PREVIDÊNCIA

PRIVADA



Mercado em ebulição

Economia favorável e preocupação com futuro da família são alguns dos fatores que levam muitos brasileiros a recorrer aos planos de previdência privada e impulsionam o crescimento de 25% previsto para 2012

TIPOS DE PLANOS

FAPI

Fundo e Aposentadoria Programada Individual

PGBL

Plano Gerador de Benefício Livre

PRGP

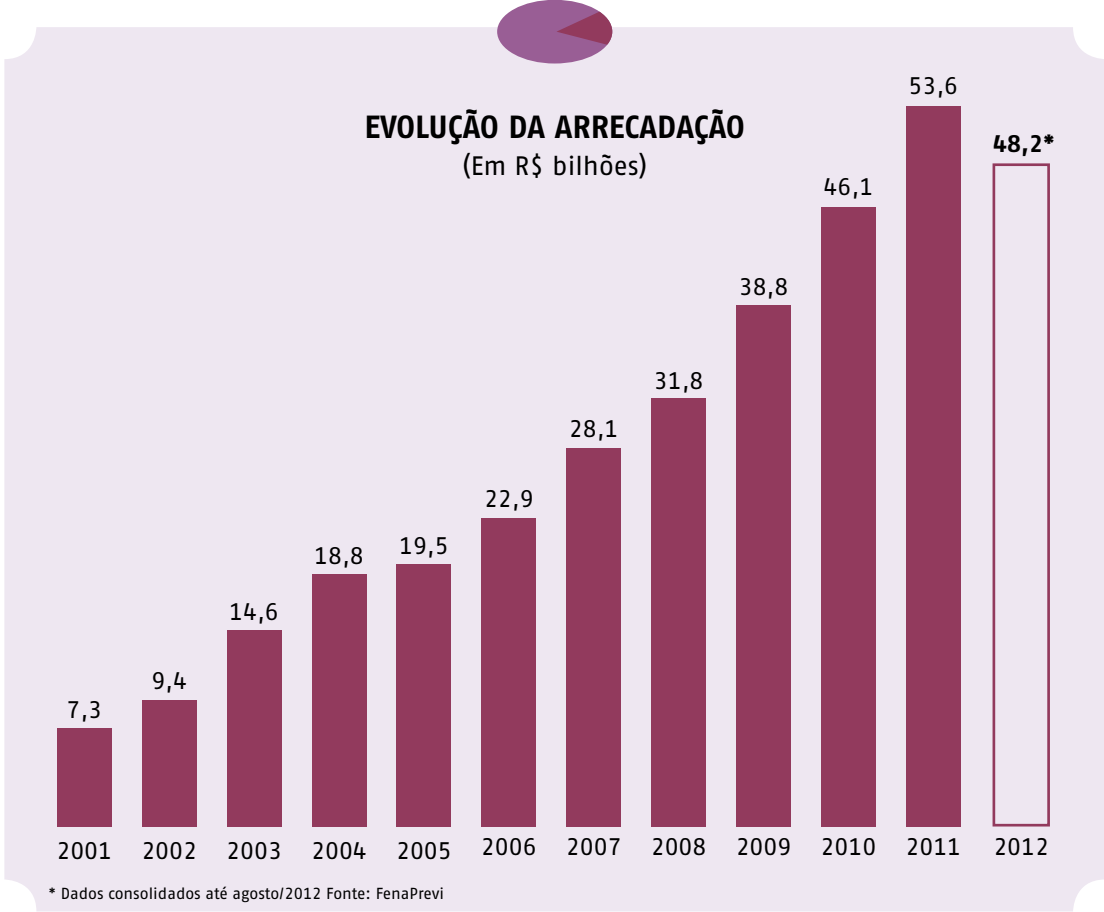
Plano com Remuneração Garantida e Performance

VGBL

Vida Gerador de Benefício Livre

VRGP

Vida com Remuneração Garantida e Performance



O mercado de previdência privada aberta encerrou o primeiro semestre de 2012 com crescimento de 32% em relação aos R\$ 24,9 bilhões de arrecadação registrados no mesmo período de 2011, segundo dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi). No acumulado até agosto, o total foi de R\$ 43,3 bilhões, mais 31,4%.

“A expectativa é que a carteira de investimentos administrada pela indústria de previdência privada cresça 25,0% em 2012 sobre 2011, alcançando R\$ 330 bilhões”, avalia o vice-presidente da FenaPrevi e diretor-executivo de Investimento e Previdência do Itaú Unibanco, Osvaldo do Nascimento. Até junho, a carteira – que é representada pelos ativos captados somados a seus rendimentos e excluídos os saques – estava em R\$ 302 bilhões.

O plano de maior crescimento foi o Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL), recomendado a

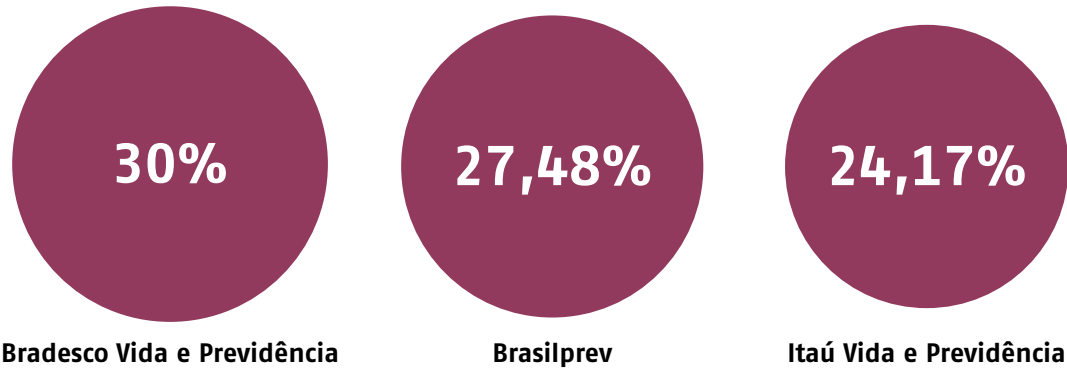
quem não declara IR pelo modelo completo. No primeiro semestre, somou R\$ 28,0 bilhões, 38,2% acima do registrado no mesmo período do ano passado. O VGBL representa 63,2% do volume de depósitos.

Planos

Já o Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) inteirou contribuições de R\$ 3,2 bilhões, alta de 8,5%. Essa modalidade é adequada a quem faz a declaração completa do Imposto de Renda (IR), pois permite deduzir as contribuições do valor do imposto a ser pago (até o limite de 12% da renda bruta individual anual).

A arrecadação dos planos tradicionais cresceu 2,1% no primeiro semestre de 2012, em relação ao mesmo período de 2011, mantendo-se no patamar de R\$ 1,6 bilhão. Os demais produtos de previdência complementar (Fapi, PGRP e VGRP) totalizaram R\$ 7 milhões.

SEGURADORAS QUE MAIS ARRECADARAM NO 1º SEMESTRE



DISTRIBUIÇÃO DE APORTES POR PRODUTOS (Em R\$ mil)

Acumulado	Jan – Set/2011	Jan – Set/2012	Δ%
Tradicionais	2.440.760	2.541.934	4,15%
PGBL	4.471.683	4.842.491	8,29%
VGBL	30.400.785	40.794.619	34,19%
PRGP	4.641	5.557	19,74%
VRGP	221	77	-65,24%
FAPI	7.236	6.447	-10,90%
Total	37.325.326	48.191.125	29,11%

Fonte: FenaPrevi

Cenário estimula maior crescimento

Diante das desvantagens da previdência oficial e do medo do contribuinte em relação ao que está por vir na aposentadoria pelo INSS, muitos brasileiros têm visto na previdência privada uma solução para garantir o sossego na terceira idade.

Por duas décadas, o país foi pressionado por forte inflação, o que deixava a população sem condições de planejamento em longo prazo. Contudo, com o controle da alta de preços, a estabilidade da moeda, o aumento da expectativa de vida, do em-

prego e da renda, o brasileiro – até então receoso em relação aos investimentos – percebeu que, mesmo com a conturbada situação da economia mundial, o mercado interno continuava em ritmo de crescimento.

“Esse novo cenário contribuiu para que o brasileiro começasse a acreditar mais em produtos de longo prazo, e essa percepção tem estimulado o ingresso de pessoas que pensam no futuro e veem na previdência privada uma maneira de maximizar seu patrimônio para uma

aposentadoria mais planejada e tranquila”, afirma o diretor de Negócios da Seguros Unimed, Mauri Raphaelli.

Expectativas

Tendo em vista o momento positivo vivido pela economia brasileira, empresas do setor apostam na evolução do mercado. “A expectativa é que o segmento atinja um crescimento de 25% em 2012. Mas temos potencial para crescer significativamente no próximo ano”, diz Raphaelli, reforçando a esti-

mativa de desempenho futuro feita pela FenaPrevi.

Em 2013, os juros baixos devem levar a uma mudança significativa nos fundos de previdência privada, que terão de diversificar as aplicações e assumir mais riscos para manter a rentabilidade. “A mudança deve começar pelos produtos destinados a jovens e crianças, que pretendem formar poupança de longo prazo para bancar a universidade e o início da vida adulta”, destaca Osvaldo do Nascimento, da FenaPrevi.

Unimed/Divulgação

“A expectativa é que o segmento de previdência privada cresça 25% em 2012, mas temos potencial para crescer significativamente no próximo ano”

Mauri Raphaelli

Diretor de Negócios da Seguros Unimed

PREVIDÊNCIA PRIVADA



VANTAGENS

Investimento para garantir tranquilidade

Modalidade de aplicação de recursos é boa opção para complementar renda em longo prazo

Para quem contratou ou pretende contratar uma previdência privada, é mais que verdadeiro o ditado “tempo é dinheiro”. Por conta de um dinheirinho – ou dinheirão – a mais no mês, que pode garantir o sossego no futuro, vem aumentando o número de brasileiros que deixam a desconfiança de lado e descobrem que vale a pena planejar os rendimentos ao longo dos anos, com o investimento de valores mensais.

É o caso do administrador Raphael de Paula, de 30 anos que há seis meses aderiu a um plano oferecido pela empresa em que trabalha e que poderá ser resgatado a partir dos 55 anos. “Fiz pensando em complementar minha renda após a aposentadoria, tendo em vista que apenas o valor pago pelo Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) é insuficiente para manter o mesmo padrão de vida quando eu parar de trabalhar”.

Essa é exatamente a principal função desse tipo de investimento, segundo o presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo (Sincor-SP), Mário Sérgio de Almeida Santos. Ele enfatiza: para quem não contribui com o INSS, contratar um plano deixa de ser opção e torna-se uma obrigação. “Nesse caso, a previdência privada deve ser tratada como prioridade e uma meta na vida. Assim, evita-se a dependência de terceiros quando a capacidade de trabalho



Mário Sérgio Almeida Santos, presidente do Sincor-SP

cessar no futuro”.

Além disso, de acordo com o vice-presidente da Mapfre Previdência, Eduardo Freitas, a previdência privada não precisa ser a única forma de investimento: “Dependendo da disponibilidade, pode-se diversificar a carteira de investimentos e assim ter ainda mais rentabilidade”.

Rendimento

Tranquilidade, simplicidade, liquidez certa e boa rentabilidade são algumas das vantagens enumeradas pelo presidente do Sincor-SP: “Atualmente, as previdências privadas, na média, têm rendido mais que outros tipos de aplicação, inclusive a poupança. Além disso, não é preciso ser um *expert* em mercado financeiro para garantir um bom rendimento, como em outras

aplicações, a exemplo de Bolsa”.

Outro benefício é a possibilidade da portabilidade, como no caso dos planos de saúde ou de telefonia. “O contratante deve acompanhar a rentabilidade da previdência que contratou e, caso outras instituições estejam apresentando uma rentabilidade maior, avaliar fazer a migração total ou parcial”, diz Santos.

Além disso, o tempo de investimento é muito importante. “Quanto mais cedo se fizer uma previdência, maior o valor acumulado, principalmente se for para uma criança, pois os pais podem utilizar o valor para pagar a faculdade dos filhos.”

Eduardo Freitas ainda acrescenta outro ganho. “Ao autorizar o débito em conta, o contratante adquire disciplina. Ou seja, passa a ter noção do quanto pode gastar

ao mês, já que aquele valor já está comprometido. É diferente de poupar ou aplicar o que resta no fim do mês”, diz.

Alertas

Apesar de se tratar de um investimento vantajoso, Santos alerta: “É possível sacar o valor antes do tempo, mas essa é a principal – e talvez, única – desvantagem porque a perda é maior que em outras aplicações.”

Além disso, é preciso ter cuidado com a instituição contratada. “Deve-se pesquisar se a empresa tem tradição e apresenta bom histórico no mercado. Para isso, pode-se consultar um corretor especialista nessa área, que indicará os melhores planos e instituições, de acordo com o que se pretende”, finaliza o presidente do Sincor-SP.

“Se a rentabilidade for boa, vale a pena deixar o dinheiro aplicado; caso não, é possível também mudar, já que a portabilidade é permitida”

Eduardo Freitas
Vice-Presidente da Mapfre Previdência



Quando pode valer a pena revisar a opção

Conforme muda o mercado financeiro, pode se tornar necessário revisar o plano de previdência contratado. Até um ano e meio atrás, por exemplo, poupança e fundos de investimento tinham rendimento líquido entre 6% e 7% ao ano. A queda da inflação forçou a redução dessa rentabilidade, como lembra o vice-presidente da Mapfre Previdência, Eduardo Freitas. Assim, é preciso ter em mente três fatores:

1. Entender em que tipo de fundo o dinheiro está sendo aplicado (se de renda fixa ou variável). Se o contratante optar pela segunda modalidade, pode ser que a expectativa de maior rentabilidade não seja atingida. No entanto, o contrário também pode acontecer

cer e as expectativas de ganho podem ser superadas.

2. Saber o percentual das taxas de administração cobradas pelo gestor. Se for muito alto, a rentabilidade cai.
3. Acompanhar constantemente a rentabilidade do gestor. “Nas páginas de jornais, é possível se informar sobre o desempenho dos fundos. Se for bom, vale a pena deixar o dinheiro aplicado; caso não, é possível também mudar, já que a portabilidade é permitida”, explica Freitas. Além disso, segundo ele, é possível alterar o tipo de fundo. “Quem optou por renda fixa pode transferir para renda variável e vice-versa, tudo isso sem custo e sem ônus para o contratante.”



- Captação de Patrocínio
- Organização de Eventos
- Publicações Setoriais

Acesse o conteúdo deste caderno online pelo link:
www.pointcm.com.br/cadernos/previdencia2012



twitter.com/pointcm



facebook.com/PointCM

www.pointcm.com.br

Tel: 55-11-3167.0821

Outras vantagens

Desemprego: É possível resgatar o acumulado como seguro-desemprego, sem desconto de impostos, e suspender as contribuições temporariamente.

Dedução do Imposto de Renda: Na modalidade PGBL, é possível deduzir as contribuições. A previdência privada dos dependentes também pode ser abatida.

Saúde: É possível utilizar o montante para pagamento de despesas médicas e deduzi-las do IR.

Falecimento: O montante acumulado pode ser transferido aos beneficiários sem necessidade de inventário.

MODALIDADES

Planos feitos sob medida para cada perfil

Expectativas do investidor e sua renda definem o melhor produto para a poupança da aposentadoria

Na sopa de letrinhas dos planos privados de previdência complementar, as pessoas costumam ficar confusas sobre qual é o melhor produto, o mais rentável e que seja capaz de atender às suas necessidades no momento da aposentadoria. Basicamente, as instituições financeiras oferecem dois tipos: o Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) e o Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL). O PGBL permite que o aplicador adie o pagamento do Imposto de Renda (IR) para o momento do resgate. É recomendado para quem declara Imposto de Renda no modelo completo e contribui para a previdência

oficial. Com ele, é possível deduzir até 12% da renda anual tributável, pagando menos IR. Na hora do resgate, o IR incide sobre todo o valor resgatado (valor investido mais remuneração). Já no VGBL não há benefício da dedução do Imposto de Renda. Esse tipo de plano é indicado para quem não contribui para previdência oficial ou é isento de IR ou faz a declaração anual simplificada. A vantagem dessa modalidade é que, embora não haja o benefício fiscal na hora em que se está investindo, no momento do resgate, o imposto incide somente sobre a rentabilidade acumulada. Em ambos os casos, o investidor precisa prestar atenção nas taxas que incidem sobre a rentabilidade. É necessário verificar o quanto pagará de taxas de administração e de carregamento. A primeira se destina ao custeio da administração do plano e é paga anualmente. Já a taxa de carregamento é paga a cada depósito efetuado.

Rentabilidade com solidez

Em finanças, nada é livre de riscos. O principal fator, ainda que incomum, é o de a seguradora quebrar. Ao contratar um plano de previdência, deve-se ficar atento à solidez da instituição onde o dinheiro será aplicado. Por ser um investimento de longo prazo, caso haja algum problema com a seguradora, o cliente pode acabar no prejuízo ou, na melhor das hipóteses,

aguardar um longo período até que a Justiça defina a situação. Se no meio do caminho houver arrependimento de ter contratado uma determinada empresa, é possível fazer a transferência dos recursos para outra instituição, desde que para a mesma categoria de plano: por exemplo, do VGBL de uma empresa para o VGBL de outra. A troca não é possível para outro tipo de plano.



Arquivo pessoal
Mercedes Solange

Economia para o futuro

Há cerca de sete anos, a médica Mercedes Solange de Oliveira, de 47 anos, resolveu fazer um plano de previdência complementar, pensando na aposentadoria. Como é assalariada e declara Imposto de Renda pelo formulário completo, seu gerente indicou a modalidade PGBL – aconselhamento correto. A motivação, conta Mercedes, foi também a sua incapacidade de poupar espontaneamente. Amante de viagens internacionais, sempre que pode usa as suas economias para esse fim. Como a previdência é compulsória, ela diz ter se habituado a contar com menos recursos em conta corrente. E, como contrapartida, dorme mais tranquila.

ENTENDA AS MODALIDADES

PGBL		VGBL
A quem se destina	Fazem declaração completa de IR	Fazem declaração simplificada ou são isentos de IR
	Contribuem para a Previdência Social (ou regime próprio) ou aposentados	Contribuem ou não para a Previdência Social ou regime próprio
Benefício fiscal durante o período de acumulação	Desejam contribuir com até 12% de sua renda bruta anual	Pretendem contribuir com mais de 12% de sua renda bruta anual
	Valores podem ser deduzidos do IR, em até 12% da renda bruta anual	Os valores depositados não podem ser deduzidos da base de cálculo do IR
Tributação durante período de acumulação	Rentabilidade	Diferente de outros investimentos, na previdência o dinheiro das contribuições não sofre incidência de IR enquanto estiver investido. Dessa forma, a reserva rende ainda mais ao longo do tempo
	Resgate	No momento do resgate todo o valor está sujeito à incidência de IR
Tributação no momento da aposentadoria		Apenas valores referentes ao rendimento alcançado estão sujeitos à tributação de IR no momento do resgate
		Apenas valores referentes ao rendimento alcançado no plano estão sujeitos à tributação de IR no momento do recebimento da renda

Fonte: Caixa Vida e Previdência



Simuladores

Os sites de bancos e seguradoras geralmente têm simuladores que ajudam a calcular a renda futura de um plano de previdência. Na *homepage* Buscaprev (www.buscaprev.com.br) é possível comparar as principais seguradoras e os produtos ofertados. Confira os sites de seguradoras:

Bradesco: www.bradescoprevidencia.com.br
Brasilprev: www2.brasilprev.com.br
Caixa: www.caixa.gov.br
HSBC: www.hsbc.com.br
Icatu Seguros: www.ikatuseguros.com.br
Itaú: www.itaui.com.br
Mapfre Seguros: www.mapfreinvestimentos.com.br

O leão quer ser seu amigo: faça uma previdência Itaú PGBL.

investir é

pagar menos imposto no ano que vem.

Investindo até 12% da sua renda anual, você pode deduzir esse valor na declaração completa. Uma escolha muda todo seu futuro. Saiba mais em www.itaui.com.br/ir. **Mude. E conte com o Itaú na hora de investir_;-)**



Banco Oficial da Seleção Brasileira de Futebol



Fotografe o QR Code ao lado e confira as dicas do leão sobre imposto e previdência.



Itaú. Feito para você.

*Invista até o dia 28/12 às 14h nas agências, ou se preferir programe o seu débito até o dia 26/12 às 12h nos canais eletrônicos. Se você investir até 12% da sua renda bruta tributável anual numa previdência Itaú PGBL, poderá deduzir esse valor na sua declaração completa de IR 2013, desde que também contribua para o INSS. Informações reduzidas. Prevalecem os termos dos regulamentos que você recebe na contratação dos planos, de acordo com a legislação vigente. O registro desses planos na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Os planos de previdência apresentam tributação no resgate ou recebimento de renda, conforme sua escolha na contratação: tributação progressiva compensável ou tributação regressiva definitiva. Itaú Flexprev PGBL - Processo SUSEP nº 15414.000649/2011-05 Itaú Vida e Previdência S.A. - CNPJ nº 92.661.388/0001-90. A dedução está condicionada ao recolhimento de contribuições para o regime geral de previdência social ou, quando for o caso, para regime próprio de previdência social dos servidores públicos. A dedução está condicionada a utilização da declaração completa de Imposto de Renda. Dúvidas, sugestões e reclamações, utilize o SAC Itaú no 0800 728 0726, todos os dias, 24h, ou o Fale Conosco no www.itaui.com.br. Se desejar a reavaliação da solução apresentada após utilizar esses canais, recorra à Ouvidoria Corporativa Itaú Unibanco no 0800 570 0011, dias úteis, das 9h às 18h, ou Caixa Postal nº 67.600, CEP 03162-971. Deficientes auditivos ou de fala no 0800 722 1722, todos os dias úteis, 24h.

PREVIDÊNCIA PRIVADA

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Disciplina é a forma mais eficaz de poupar

*Especialistas
recomendam
evitar o consumo
por impulso
e controlar as
finanças desde
a infância*

Cada vez mais os brasileiros estão percebendo a importância do planejamento financeiro para garantir, além do equilíbrio nas contas mensais, um futuro mais tranquilo e livre de aborrecimentos. Isso fica ainda mais evidente diante do cenário econômico, que permitiu a milhões de pessoas passarem a integrar a nova classe média, com aumento significativo no consumo de bens e serviços.

Consumir é bom, mas desde que seja feito com consciência e planejamento. Essa é uma visão comum à maioria dos especialistas em economia. Eles advertem que muitas pessoas só percebem que as finanças saíram do controle quando já estão muito endividadas.

Cultura

“O brasileiro tem tendência para o consumo e o nível de endividamento das famílias é razoavelmente alto. Além disso, não há cultura de poupança”, destaca William Eid Junior, coordenador do Centro de Estudos em Finanças da Fundação Getúlio Vargas (FGV). Uma dica do professor é esperar al-

guns dias antes de adquirir um bem: “Se foi ao shopping center no final de semana e ficou louco para comprar algo, espere até quarta-feira. Na maioria das vezes, a vontade passa. Se decidir realmente comprar, faça uma visita às lojas, pesquise preços e compare as condições de pagamento”, ensina.

Sair das dívidas e adotar novos hábitos com relação ao dinheiro são aspectos que podem ser aprendidos. É preciso estar disposto a mudar e acreditar que é possível atingir a liberdade financeira. Para isso, os analistas explicam que é necessário fazer um planejamento mês a mês.

Esse processo ajuda a avaliar o orçamento e questionar se os gastos são maiores ou menores que os ganhos, além de identificar o eventual pagamento de juros muito altos. “As pessoas têm de ter o Bom-senso de controlar seus gastos. Para fazer isso não é necessário lançar mão de grandes esforços. A boa e velha planilha de Excel ainda é a principal aliada”, diz Eid.

Planejamento

Os especialistas também são unânimes ao dizer que a educação financeira deve começar ainda na infância, como parte da formação dos filhos. Para Fernando Schwarz Gaggini, advogado e professor universitário especializado em Direito Mobiliário, do *blog* Educação Financeira, a caderneta de poupança é uma boa ferramenta para orientar os pequenos e mostrar a eles a importância de poupar.

A woman with dark hair, wearing a dark jacket and a bright green scarf, stands in a pharmacy. She is holding two small boxes of medicine, one in each hand, and looking down at them. The background shows shelves filled with various bottles and boxes of medicine.

Já para os mais crescidos, ele ressalta que um bom plano de previdência é a forma adequada de preparar a aposentadoria.

“Em comparação a outros fundos de investimento, os de previdência oferecem uma condição fiscal mais benéfica para quem está pensando em longo prazo”, diz Gaggini. Segundo ele, com o aumento da expectativa de vida da população, a tendência é que o governo mude as regras da aposentadoria oficial, tornando-a ainda mais difícil. Por isso é importante começar a guardar recursos logo, mesmo que a quantia seja modesta.

Análise tem apoio virtual

Sites e mídia sociais podem ajudar quem estiver interessado em adquirir mais informações sobre educação financeira. Esses ambientes virtuais põem à disposição ferramentas de controle que permitem, principalmente, que a população jovem tenha mais contato com informações sobre investimentos.

William Eid explica que já existe bastante procura por essas ferramentas, mas é importante fazer uma seleção criteriosa e avaliar a idoneidade dos espa-

ços. “Os sites de bancos podem ser bastante úteis, mas ainda falta propensão do brasileiro a usá-los”, diz o professor da FGV.

Ele acrescenta que a pessoa interessada em atingir o primeiro milhão de reais não é, necessariamente, a que investe melhor, mas sim aquela que é disciplinada. “É quem todo mês, quando recebe o seu salário, separa e aplica entre 15% e 20%. Com o tempo, ele pode até aprender a investir melhor, mas o segredo será sempre a disciplina.”

"Se foi ao shopping center no final de semana e ficou louco para comprar algo, espere até quarta-feira. Na maioria das vezes, a vontade passa. Se decidir realmente comprar, faça uma visita às lojas, pesquise preços e compare as condições de pagamento"

William Eid Junior
Coordenador do Centro de
Estudos em Finanças da FGV

[illegible]

**Invista seu 13º
em um plano Brasilprev
e comece a planejar
os seus projetos de vida.**

Aproveite o seu 13º e contrate um plano Brasilprev. Outra boa razão para investir é a dedução de até 12%* da sua renda bruta anual tributável na próxima declaração de IR. Porque para ser bom para o Banco tem que ser bom pra você.

Passe em uma agência
 do Banco do Brasil ou acesse
bb.com.br/previdencia



BOMPRATODOS

www.bompratodos.com.br

 @bancodobrasil

f/bancodobrasil

Central de Atendimento BB **4004 0001** ou **0800 729 0001** • SAC **0800 729 0722**

Ouvidoria **BB 0800 729 5678** • Deficiente Auditivo ou de Fala **0800 729 0088** ou acesse **bb.com.br**

PREVIDÊNCIA

PRIVADA

LANÇAMENTOS

Seguradoras investem em novos produtos

Novidades têm foco em pequenas e médias empresas e aumentam rentabilidade

De olho em um mercado que representa 98% das empresas em operação no Brasil e que deve crescer mais de 50% até 2015, a Icatu Seguros lançou neste ano a família de produtos Contrate Fácil, focada nas pequenas e médias empresas. Ela engloba produtos de Seguros de Vida e de Previdência desenhados para empresas de 3 a 500 funcionários.

“Identificamos um nicho em que o processo pode ser padronizado. As pequenas e médias empresas têm necessidades mais simples”, diz Plínio Sales, superintendente de Produtos de Previdência da Icatu. “Em uma única reunião, desenha-se o plano e o contrato pode ser assinado”, diz.

Outra novidade da seguradora, também para o segmento empresarial, é o Previ Executivo. Destina-se sobretudo aos sócios ou executivos qualificados. A empresa averba um plano com a seguradora e oferece condições melhores para os segurados. Trata-se de um produto altamente competitivo com planos individuais existentes no mercado. Além disso, diz Sales, há sigilo total sobre os aportes e as reservas de cada participante.



“Identificamos um nicho em que o processo pode ser padronizado. As pequenas e médias empresas têm necessidades mais simples”

Plínio Sales
Superintendente de Produtos de Previdência da Icatu

Em ambos os casos, a empresa pode oferecer tanto a modalidade Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) quanto Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL). A oferta das alternativas permite que o funcionário escolha o melhor plano de acordo com seu perfil. Já a Zurich Seguros lançou o

Zurich Previdência Individual. A companhia modelou um produto com opções de contribuição, flexibilidade para alterar o valor, suspender e retomar as contribuições quando o segurado desejar, sem perder valores acumulados. Outro diferencial está na livre indicação de beneficiários, ou seja, não há necessidade de vinculação ou parentesco no momento de contratação e desenho do plano.

Nichos

A SulAmérica Seguros explora outro nicho. De acordo com a empresa, diante das tendências do cenário macroeconômico brasileiro, que apontam para a contínua, embora gradual, queda da taxa básica de juros e expectativa de inflação elevada, os clientes de planos de previdência buscam alternativas para atingir seus objetivos de aposentadoria.

Por isso, a seguradora lançou dois novos fundos de previdência: o SulAmérica Prestige Inflatie Prev e o SulAmérica Prestige Total Prev. Ambos são voltados para clientes de alta renda, com aplicação mínima de R\$ 200 mil, e têm como principal diferencial a gestão ativa dos recursos.

Em outra linha, a Caixa Seguros lançou um pacote de produtos de previdência com isenção das taxas de carregamento. Os clientes que aportarem recursos nos novos planos terão a oportunidade de acumular maiores valores com custo zero. Ao contratar os novos produtos, o cliente paga apenas a taxa de administração, que varia de acordo com o volume aportado – ficando entre 0,5% e 2,0%.



Opção por tipo de tributação

Quem investe em um plano de previdência deve optar por uma de duas formas de tributação: progressiva, na qual as alíquotas aumentam conforme a quantia investida no fundo, e regressiva, cujas alíquotas diminuem com o passar do tempo.

No caso da tributação regressiva, quanto mais tempo o dinheiro ficar aplicado, menor será a proporção de impostos paga no momento do resgate

dos recursos. A medida visa incentivar a poupança de longo prazo. Ou seja, se o investidor precisar dispor do dinheiro antes do prazo previsto, o impacto dos impostos sobre o valor a ser resgatado será grande.

Em compensação, para quem mantém o dinheiro aplicado por mais de dez anos, a incidência de IR será de 10% – em comparação a 35% no caso de os recursos ficarem aplicados dois anos.

TABELA REGRESSIVA

Prazo de acumulação	Alíquota
Até 2 anos	35%
2 a 4 anos	30%
4 a 6 anos	25%
6 a 8 anos	20%
8 a 10 anos	15%
+ de 10 anos	10%

TABELA PROGRESSIVA

Base de cálculo anual (R\$)	Base de cálculo mensal (R\$)	Alíquota
Até 18.799,32	Até 1.566,61	Isento
De 18.799,32 até 28.174,20	De 1.566,62 até 2.347,85	7,5%
De 28.174,21 até 37.566,12	De 2.347,86 até 3.130,51	15,0%
De 37.566,13 até 46.939,56	De 3.130,52 até 3.911,63	22,5%
Acima de 46.939,57	Acima de 3.911,64	27,5%



Quanto antes você começar a pensar no seu futuro, mais opções vai ter.

Cada objetivo de vida pede uma combinação de diferentes ferramentas financeiras para ser alcançado. Com a Gestão de Patrimônio do HSBC você pode contar com o atendimento personalizado de um Gerente de Relacionamento, um profissional que tem expertise para indicar os produtos e serviços que mais combinam com o futuro que você quer ter. Como os Planos de Previdência do HSBC.

Conte com a Gestão de Patrimônio do HSBC para ter um futuro com mais opções.
Saiba mais em hsbc.com.br/gestaodepatrimonio



PREVIDÊNCIA PRIVADA



FUTURO

Cofrinho atual para crianças do século 21

Planos para crianças e jovens dão garantias ao futuro e incentivam educação financeira



Arquivo pessoal

“O plano é para que no futuro ela usufrua esse dinheiro como quiser: um intercâmbio, uma viagem dos sonhos, uma faculdade, a compra de um carro, uma entrada em um apartamento. Enfim, o dinheiro é para o futuro dela”

Thais Sousa Rodrigues
Publicitária

No princípio era um cofrinho, para depositar moedas; depois, as cadernetas de poupança, muitas delas abertas no caminho da maternidade de volta para a casa. Hoje, com maior rentabilidade em longo prazo, os planos de previdência têm se tornado uma coqueluche na hora de investir recursos em nome dos filhos, netos e sobrinhos.

De acordo com a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), os planos para crianças e adolescentes foram a segunda modalidade com maior desempenho relativo no acumulado de janeiro a setembro deste ano, encerrando o período com R\$ 1,4 bilhão em aportes, 12% mais que no mesmo período de 2011. Líderes no *ranking*, os planos individuais cresceram 33% no período, e os empresariais apareceram em terceiro na distribuição por planos, com incremento de 5%.

Na Bradesco Vida e Previdência, os planos de previdência feitos com o objetivo de acumular recursos para a educação tiveram incremento de 23% entre janeiro e setembro deste ano em relação ao mesmo período do ano passado. “Boa parte desse aumento é amparado pelo público de renda mais baixa”, afirma o presidente da Bradesco Vida e Previdência, Lúcio Flávio de Oliveira.

Segundo ele, esse crescimento é bastante sustentável, pois é observado em 100% dos municípios brasileiros, sobretudo nas Regiões Nordeste, Norte e Sudeste, que sempre representou



Shutterstock

50% da nossa receita”, diz, explicando que a instituição oferece planos com aportes mensais a partir de R\$ 30,00.

Também o Itaú Vida e Previdência está oferecendo produtos com foco nos jovens. Lançou a Família First, destinada a quem está pensando em garantir o futuro de filho, neto, sobrinho ou afilhado. Além disso, oferece uma cobertura adicional que assegura o pagamento de uma renda mensal até os 21 anos de idade do dependente.

Longo prazo

Pesquisa realizada pela Brasilprev Seguros e Previdência,



Planos para crianças e adolescentes cresceram

12%

no acumulado de janeiro a setembro de 2012, em relação ao mesmo período do ano passado

pioneira na oferta do produto, revela que, dentre os mais de 1,4 milhão de planos PGBL e VGBL da companhia, 40% são destinados aos menores de 18 anos. Já no Bradesco, por exemplo, 47% desses planos pertencem a pessoas com renda de até R\$ 2,5 mil.

Segundo a Brasilprev, a noção de aplicação de longo prazo está implícita nos ideais desses clientes. Eles pretendem permanecer com o plano por muitos anos, pois, dos mais de 577 mil planos do segmento na seguradora, 57% optaram pela tabela regressiva do Imposto de Renda, que tem alíquota menor quanto maior for o prazo de aplicação.

Pensando mais longe

Por pensar em longo prazo, a publicitária Thais Sousa Rodrigues, de 32 anos, adquiriu em 2010 uma previdência para a filha, atualmente com 6 anos. Desde então, passou a destinar R\$ 60,00 do salário de R\$ 1.500,00 para esse fim.

“No futuro, ela poderá usufruir esse dinheiro como quiser: um intercâmbio, uma viagem dos sonhos, uma faculdade, a compra de um carro, a entrada em um apartamento”, explica Thais, que tomou a decisão após se separar do marido.

Assim como a publicitária, na base de clientes da Brasilprev, 90% dos responsáveis financeiros são os pais – 6% avós, 2% tios e o restante de outras classificações. O aporte média mensal é de R\$ 117,00, 7% superior à do último ano.

Além da função de guardar dinheiro, o presidente da Bradesco Vida e Previdência destaca outra missão importante dos planos de previdência para jovens: a educação financeira. “Mais que acumular recursos, eles ajudam na consciência de economizar e trabalhar a cultura de longo prazo”, avalia Lúcio Flávio Oliveira.



Veja o filme.

A vida leva você para todos os lugares.
MAPFRE Previdência leva você para os seus melhores momentos.

Se tem uma coisa que a MAPFRE sabe fazer, é cuidar de pessoas. Na MAPFRE Previdência, você não precisa esperar a aposentadoria para utilizar o montante acumulado. E para que você possa aproveitar melhor os momentos de tranquilidade, conte também com a Capitalização, Consórcios, Investimentos e outros seguros da MAPFRE.

FUTURO TRANQUILIDADE
SAÚDE FAMILIA
PROTEÇÃO INVESTIMENTOS
CONSORCIOS
SEGUROS VIDA
PREVIDENCIA
VITA RESGATAVEL
CAPITALIZACAO

MAPFRE

Pessoas que cuidam de pessoas.

PREVIDÊNCIA

PRIVADA

MULHERES

Mercado de previdência está de olho nelas

Preocupadas com o futuro, mulheres incrementam procura de planos de previdência privada

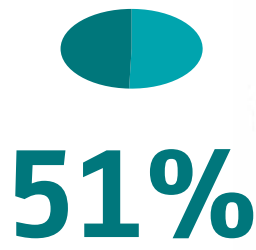
Elas são maioria nos bancos universitários. Completamente inseridas no mercado de trabalho, ocupam cada vez mais posições estratégicas nas empresas e em órgãos públicos. Normalmente com personalidades mais zelosas e preocupadas que os homens com o próprio futuro e o da família, as mulheres formam um crescente nicho de consumidoras de previdência privada.

Pesquisa da ExpoMoney mostra que 23% das mulheres presentes em evento promovido pela entidade em setembro possuíam plano de previdência próprio. O número entre os homens ainda é superior, chega a 31%, mas esse novo perfil chama a atenção do mercado: 51% das entrevistadas afirmaram pensar em fazer um plano, enquanto a porcentagem de homens foi de 41%. Os dados sobre rejeição também confirmam a tendência: 15% dos homens disseram que não farão um plano previdenciário, enquanto entre as mulheres essa proporção foi de apenas 6%.

De acordo com Augusto Saboia, planejador financeiro familiar envolvido com o le-

vantamento da ExpoMoney, o mercado está atento a essas consumidoras em potencial. “Todo mundo está correndo muito para esse nicho. Hoje as seguradoras já oferecem os planos diretamente para as esposas, que são mais fiéis no pagamento e têm mais essa consciência de futuro. Elas também estão vivendo muito mais que os homens e por isso vão precisar mais do recurso”, explica. Na Mongeral Aegon Seguros e Previdência, por exemplo, as mulheres são 48% dos cerca de 600 mil clientes.

Saboia avalia que a corrida feminina por planos previdenciários teve início há cerca de dez anos e ainda tem um grande viés de crescimento. “Elas continuam assumindo posições no mercado que antes eram dos homens. O IBGE mostra que 34% dos lares brasileiros são chefiados por mulheres e o número de brasileiras com previdência privada ainda é muito pequeno em relação ao total da população”, completa.



das entrevistadas na Expomoney pensam em fazer um plano previdenciário



“Hoje as seguradoras já oferecem os planos de previdência diretamente para as esposas, que são mais fiéis no pagamento e têm mais essa consciência de futuro”

Augusto Saboia
Planejador financeiro familiar



Haroldo Saboia/Divulgação

Atentas à melhor idade

A psicóloga Daniela Buciano, de 34 anos, fez um plano de previdência no Santander, onde é correntista, e há quatro anos contribui mensalmente com o valor de R\$ 150,00. “Não pretendo mexer nesse dinheiro; estou guardando para a aposentadoria mesmo, para ter uma complementação quando eu tiver 60 anos”, afirma Daniela, que também contribui com o INSS.

Para Augusto Saboia, planejador financeiro, a importância da previdência privada para as mulheres é ainda maior do que para os homens. “Elas vivem mais e com isso ficam mais tempo

doentes. Quando vejo algumas meninas gastando o salário todo em batom, fico pensando como será a vida centenária delas. Precisam pensar que depois de se aposentarem têm ainda quase mais 40 anos de vida”, diz.

Saboia aconselha manter dois ou até três planos distintos. “Se você começou um com 30 anos, para receber a partir dos 60, tem de começar outro com 40 anos para receber depois dos 70, pois a inflação real de dez anos é diferente da corrigida pelo governo”, aconselha, explicando que o poder de compra do benefício deve diminuir com o passar do tempo.

É só até 28/12. Faça um Plano de Previdência PGBL Bradesco e deduza até 12% no IR de 2013.

A Bradesco Vida e Previdência tem um bom negócio para você. Faça um PGBL Bradesco até 28/12 e deduza até 12%* na declaração de IR já no ano que vem. Você paga menos imposto no presente e constrói um futuro mais tranquilo. Vá até uma Agência Bradesco e fale com um Corretor.



Bradesco
Vida e Previdência

28/12%

últimos dias



Baixe um leitor de QR Code em seu celular, aproxime o telefone do código ao lado e assista a uma videodica de como acalmar o Leão.
bradescopevidencia.com.br

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 721 1144
CAS - Central de Atendimento ao Surdo: 0800 722 0099
Para mais informações: 4002 0022 / 0800 570 0022

TM Rio 2016 | Todos os direitos reservados.

PATROCINADOR OFICIAL



Bradesco
Seguros



Rio2016



Bradesco Seguros
É melhor ter.

*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.

PREVIDÊNCIA



PRIVADA

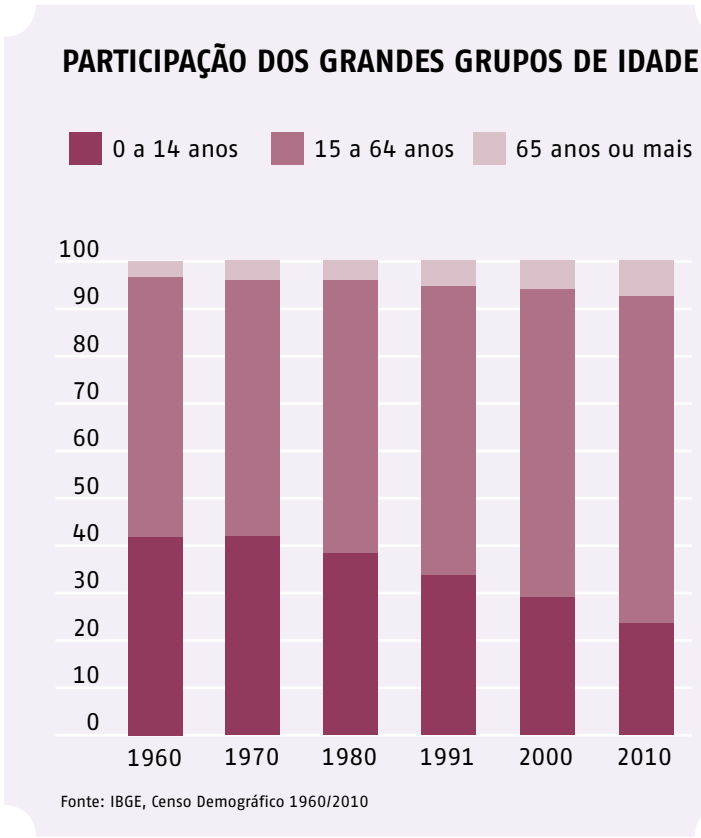
LONGEVIDADE

Planejamento para uma vida mais longa

Longevidade tem impacto na previdência e expectativa de vida aumentou 3,65 anos desde 2000

Os avanços da medicina preventiva e curativa têm levado a um aumento significativo da expectativa de vida dos brasileiros. Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, a esperança de vida ao nascer chegou aos 74,08 anos em 2011 – 3,65 anos mais que em 2000 e 26,08 anos acima de 1960. Esse incremento tem impacto direto sobre a previdência. Vivendo mais, os brasileiros trabalham até mais tarde, mas o número de anos de inatividade profissional também é maior. De outra parte, busca-se melhor qualidade de vida na terceira idade: os gastos com lazer e saúde podem aumentar. Para garantir uma velhice tranquila, é importante planejar recursos financeiros adequados ao padrão de vida que se está acostumado a ter. Ou seja, é preciso poupar desde cedo.

Impactos
“O que um plano de previdência paga, no caso de renda vitalícia, precisa refletir o cálculo de sobrevivência da população, para que haja equilíbrio de recursos. A longevidade é um dos principais



fatores nos planos de previdência, e um dos principais motivadores, pois, por estarem vivendo mais, as pessoas precisam se planejar melhor”, explica Lúcio Flávio de Oliveira, presidente da Bradesco Vida e Previdência. O Bradesco realizou em novembro o 7º Fórum da Longevidade Bradesco Seguros, reunindo 700 participantes para discutir os impactos do envelhecimento populacional na economia. David Bloom, professor de Economia da Universidade de Harvard, lembrou no evento que “a população envelheceu, a renda *per capita* dobrou, a expectativa de vida aumentou e a educação melhorou”


74,08
anos passou a ser a esperança de vida do brasileiro em 2011

– o especialista defendeu a realização de mudanças estruturais, sociais e políticas para minimizar os impactos do envelhecimento populacional, uma questão relevante em grande parte dos países.



Divulgação/Bradesco Vida e Previdência

A longevidade é um dos principais motivadores nos planos de previdência, pois, por estarem vivendo mais, as pessoas precisam se planejar melhor”

Lúcio Flávio de Oliveira
Presidente da Bradesco Vida e Previdência

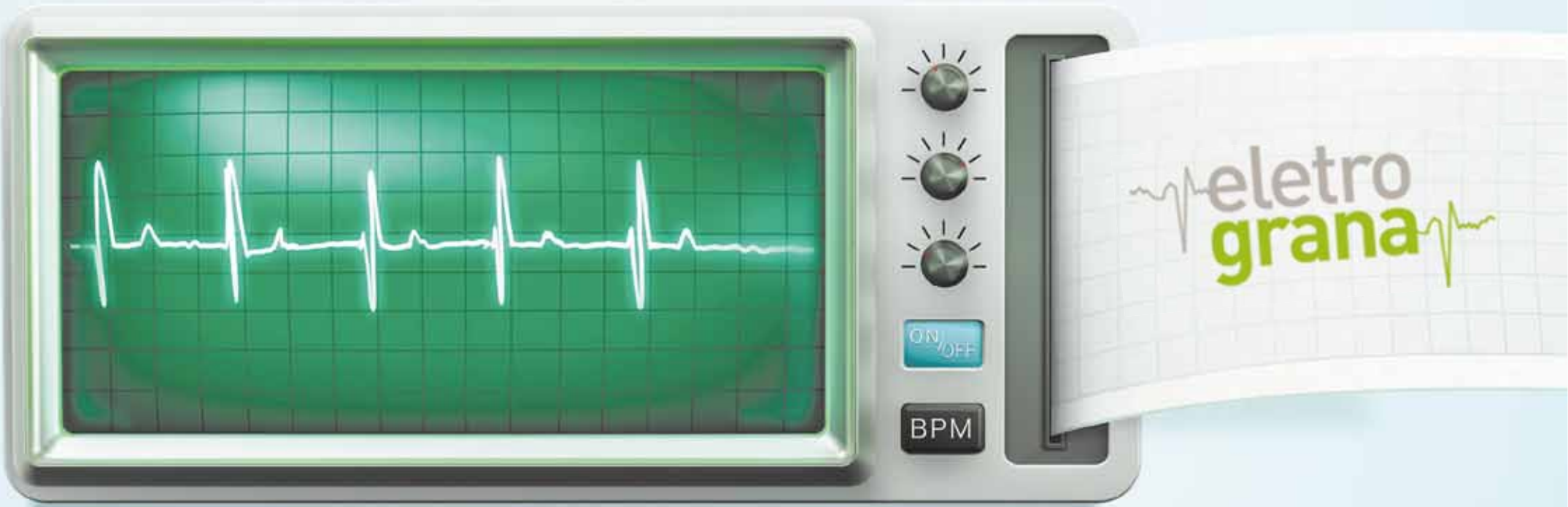
Sem preparação para viver bem na velhice

É por isso que os planos levam em conta a taxa de sobrevivência da população. Em 2010, a Superintendência de Seguros Privados (Susep) e a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) lançaram a primeira tábua atuarial brasileira, a BR-EMS. Elaborada pelo departamento de matemática aplicada da Universidade Federal do Rio de Janeiro, a BR-EMS foi uma conquista, diz Oliveira, da Bradesco Vida e Previdência: “A tábua atuarial precisa refletir as características da população, pois se não há desequilíbrio no propósito do plano de previdência”.

Para promover o bem-estar no futuro, a melhor medida é economizar desde cedo. Mas de acordo com a pesquisa O Futuro da Aposentadoria, realizada em 2011 pelo HSBC, 50% dos entrevistados não se sentem financeiramente prontos para a aposentadoria – 25% não sabem qual será sua principal fonte de renda. O dado positivo é que a maioria está começando a ficar atenta às finanças: 51% dos brasileiros têm o hábito de fazer

planejamento financeiro, dado acima da média global (50%) do levantamento feito pelo HSBC. A lógica é simples: se uma pessoa vive mais, precisa poupar mais para o futuro. Um exemplo: se começa a economizar aos 30 anos, se aposenta com 50 e vive até os 60, são 20 anos de contribuição para 10 de aposentadoria. No entanto, se viver até os 80, serão 20 anos de contribuição e 30 de benefício, o que dá uma valor mensal muito menor.

O que você fez pela sua saúde financeira em 2012?



Cuidar da sua saúde financeira é a melhor maneira de garantir o futuro dos seus sonhos. Invista nos planos de previdência da Icatu Seguros e aproveite o benefício fiscal do plano PGBL para abater até 12% da sua renda bruta tributável anual no Imposto de Renda de 2013, ano base 2012.

Faça agora o seu diagnóstico. Procure o seu corretor ou acesse **eletrograna.com.br** para saber mais.

Icatu
SEGUROS

ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ