ANCEP NOTÍCIAS

CNPC vai se reunir na quarta e Ancep defende medidas que contribuam efetivamente para a transparência

11/11/19

A próxima reunião do Conselho Nacional de Previdência Complementar (CNPC) vai acontecer na próxima quarta-feira dia 13, carregada de temas que nos interessam muito de perto. Da pauta constam duas propostas.

Uma é de alteração da Resolução CNPC nº 19/2015, que dispõe sobre os processos de certificação, habilitação e qualificação no âmbito das entidades fechadas de previdência complementar. A segunda proposta trata de resolução que dispõe sobre os procedimentos a serem observados pelas entidades fechadas de previdência complementar na divulgação de informações aos participantes e assistidos dos planos de benefícios de caráter previdenciário que administram.

No tocante ao segundo tema a ANCEP é naturalmente favorável a uma maior transparência no relacionamento com o participante, que deve sempre receber informações as mais fidedignas, conforme já frisou repetidas vezes o Presidente Roque Muniz. A ANCEP apenas recomenda cautela para que as novas práticas e procedimentos venham efetivamente contribuir para que tal objetivo seja atingido, evitando-se com isso onerar as entidades com algo que não as ajude verdadeiramente a torná-las mais transparentes.

vem defendendo o mais pleno diálogo, para que dessa forma se evite custos e gasto de tempo desnecessário para as entidades e seus profissionais

A reunião foi convocada pelo presidente em exercício do CNPC, o Subsecretário do Regime de Previdência Complementar do Ministério da Economia, Paulo Fontoura Valle.

Ancep vai promover dois eventos em busca da melhor resposta aos desafios

O seminário **Soluções para a Gestão de Planos de Previdência Complementar Frente ao Atual Cenário** será apresentado pela ANCEP em duas diferentes cidades em novembro, a primeira no próximo dia 22, no **Rio de Janeiro**, e a segunda quatro dias mais tarde (26/11) em **São Paulo**. Os expositores, José Edson Cunha, da JCM Consultores, André Meireles, Sócio da Way Investimentos, André Laport, da Vinland Capital, e Daniel Pereira e Paulo Gama, os dois últimos da Wedan Consultoria e Assessoria Atuarial, são vistos como especialistas mais do que preparados para enfrentar o desafio que o momento vivido pelo País e pelo sistema colocam para as nossas entidades e seus profissionais.

"O importante é que daremos uma resposta técnica a esses desafios, fundamentada em muita análise qualificada e conhecimento de quem possui não apenas o instrumental técnico mas também conhece o sistema por dentro", observa Paulo Gama.

Diante de uma "conjuntura complexa e marcada por incertezas, mas também caracterizada pelas muitas oportunidades criadas pela reforma da Previdência, é uma tranquilidade se poder contar com esses respeitados especialistas, uma garantia de que teremos uma análise bem feita do atual quadro".

A seu ver favorece também atrairmos um maior número de inscrições o fato de que "os dirigentes e profissionais de nosso sistema estão mobilizados como nunca para retomarmos o crescimento, inovando para atrair novos públicos".

É além disso importante lembrar que será o primeiro grande evento após a aprovação da reforma da Previdência em segundo turno pelo Senado e as inscrições já estão abertas em www.ancep.org.br

Aqui estão os 4 painéis e os respectivos expositores: **Módulo I – Diagnóstico da Previdência Complementar no Brasil – Pós Reforma do RGPS** (1:30 hs). Palestrante: José Edson Cunha – JCM Consultores, **Módulo II – Cenário Macro Econômico e as Tendências dos Investimentos dos Fundos de Pensão** (1:15 hs). Palestrantes: André Meireles (Sócio da Way Investimentos) e André Laport (Vinland Capital), **Módulo III – Desafios na Gestão dos Planos de Previdência Complementar** (1:45hs) Palestrante: Paulo Gama – Wedan Consultoria e Assessoria Atuarial e **Módulo IV – Otimização da gestão previdenciária e minimização de riscos** – (1:45 hs) Palestrante: Daniel Pereira – Wedan Consultoria e Assessoria Atuarial.

Fundos de pensão ficam mais flexíveis e devem dobrar o patrimônio

Para um setor conhecido como previdência fechada, os fundos de pensão nunca foram tão abertos, noticia com todo o destaque o jornal **O Globo** hoje, em suas edições impressa e digital, além o portal G1. Pressionadas pelo envelhecimento da população , por mudanças no mercado de trabalho e pela necessidade de diluir seus custos diante de juros tão baixos, muitas entidades iniciaram este ano flexibilização inédita em suas regras de adesão , passando a permitir a entrada dos familiares de seus participantes.

Segundo a Previc, que regula os fundos, já são 14 planos de previdência do tipo e outros seis prontos para sair. A Abrapp, associação das entidades, estima que os novos planos devem atrair 200 mil participantes por ano e ajudar o setor a dobrar o patrimônio para R$ 2 trilhões até 2042. Na prática, a mudança permite aos fundos disputar com bancos e seguradoras pelo público que tende a buscar a previdência privada após a reforma do INSS, mas está exigindo uma transformação histórica na cultura e no negócio das fundações.

As fundações acreditam que, por serem sem fins lucrativos, são capazes de cobrar taxas competitivas. Além disso, apostam no retrospecto de rentabilidade — de 2005 a junho deste ano, o setor acumula ganho de 466%, contra 368% da taxa de referência CDI.

— As entidades estão reconhecendo que as empresas estão cada vez menos dispostas a contribuir com a previdência do funcionário. E a própria reforma trabalhista está transformando o emprego tradicional — analisou Antônio Gazzoni, diretor da consultoria Mercer Gama. — A reforma da Previdência é uma oportunidade, já que mexeu com a percepção da população sobre o futuro — completa.

O potencial de crescimento é grande, porque as entidades estão liberando a adesão de pessoas até o terceiro ou mesmo quarto grau de parentesco. A modalidade já foi anunciada por alguns dos maiores fundos do país, como Previ (Banco do Brasil), Valia (Vale) e Real Grandeza (Furnas). A Petros (Petrobras), segundo maior fundo do país, realiza estudos para lançar o seu no segundo semestre de 2020. Funcef (Caixa) e Fapes (BNDES) também avaliam projetos de planos familiares.
Para conquistar os novos clientes, os fundos estão tendo que fazer algo inédito para eles: vender os seus produtos, já que a adesão não virá de forma natural como nos planos patrocinados.

A fundação dos funcionários da Companhia Paranaense de Energia (Copel), por exemplo, reorientou a lógica de remuneração de toda a equipe, passando a baseá-la em metas de venda do novo plano.— Antes, pescávamos em um aquário sabendo onde estavam os peixes. Agora, estamos em mar aberto — comparou Edjair Alves, diretor-presidente da Sebrae Previdência, cujo plano familiar já atraiu 1.267 participantes e R$ 11,3 milhões em oito meses.

A Funcesp (das empresas de energia do estado de São Paulo), que lançou seu Familinvest em maio, contratou um gerente comercial que tem entre suas funções vender o plano. Além disso, passou a realizar pesquisas com grupos focais, algo inédito no setor, para entender a cabeça de quem está dentro ou fora do plano.

— É um marco porque o setor está saindo de um grupo fechado e se abrindo para outros públicos. É uma mudança estrutural com potencial de ser significativa no longo prazo — disse o presidente da Funcesp, Walter Mendes, que brincou: — Até então, não tínhamos produto para concorrer com PGBL e poupança. Quem sabe conseguimos incomodá-los?

A tecnologia também tem tido papel central nessa estratégia. A Fundação Copel foi uma das pioneiras em planos familiares, lançando o seu no fim de 2017. Desde então, obteve a adesão de 3.700 novos participantes — equivalente a quase metade dos participantes ativos do plano tradicional. Um dos vetores dessa captação foi o aplicativo PrevCash, espécie de programa de milhagem que transforma em aportes no plano familiar um percentual de valores gastos em uma rede de 300 lojistas parceiros. Lançado em agosto de 2018, o programa já acumulou R$ 116 mil em aportes ao plano.

O app é peça-chave da estratégia da entidade para chegar a dez mil pessoas no novo plano. Ela já instituiu também que 3% dos prêmios do seguro de vida da Copel e da fundação são destinados ao plano familiar por meio do PrevCash e está fechando parceria com uma administradora de cartões de vale-alimentação para integrá-los à plataforma.

Na Previ, maior fundo do país, umas das apostas é o lançamento, nos próximos dias, de um “game” previdenciário digital que conquiste potenciais participantes por meio de educação financeira, contou o diretor de Seguridade, Marcel Barros. Seu plano familiar deve ser lançando em março, e a entidade vai oferecer a adesão 100% digital, por meio do seu app.

De fato, os novos “clientes” são muito mais jovens que os participantes tradicionais, lembrou o diretor superintendente da Valia, Edécio Brasil, o que exige uma comunicação distinta daquela usada para falar com aposentados — muitas vezes baseada em atendimento por telefone ou pessoal. Por isso, um dos focos do fundo de pensão da Vale é promover seu recém-lançado plano familiar por meio de redes sociais. Em apenas duas semanas, houve adesão de 400 pessoas. Há mais 200 em processo de inclusão.

O jornal se alonga no assunto tendo ouvido fontes independentes que comparam os custos dos fundos de pensão para os poupadores.

Fundos de pensão: cresce a pressão por um acordo entre a Rodovias do Tietê e seus debenturistas

Às vésperas do vencimento de parcela de sua dívida, em dezembro, sem dinheiro para fazer o pagamento e sem conseguir um acordo com os debenturistas, entre os quais fundos de pensão, a situação da Rodovias do Tietê continua incerta, noticia o Valor Econômico.

Os donos dos títulos de dívida da concessionária decidiram na sexta-feira declarar o vencimento antecipado do papel, diante da falta de entendimento com os controladores da empresa, a AB Concessões, para a renegociação da dívida de R$ 1,4 bilhão. Ao mesmo tempo, surgiram informações de que a empresa prepara um pedido de recuperação judicial.

O entendimento é que somente via uma recuperação judicial ou extrajudicial será possível vencer as barreiras de quórum para aprovar a renegociação. Para que haja um acordo, hoje, ele precisa ser aprovado pela unanimidade dos debenturistas presentes em assembleia e isso tem se mostrado uma missão impossível.

A ideia é usar um pedido de recuperação judicial como um veículo para viabilizar esse acordo, uma vez que, nesse processo, a aprovação de um eventual plano seria por maioria dos credores.