

REVISTA DA PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR

Revista da ABRAPP • ICSS • SINDAPP • UniAbrapp • Ano XXXIX • Número 430 • Setembro/Octubre 2020

CADERNO ESPECIAL

AGENDA ASG tendências, vantagens e cuidados no Brasil e no mundo

**Planos família, a grande
vertente de fomento**

**Encontros regionais, mesmo
virtuais, reafirmam relevância**

**Como as entidades estão lidando
com as novas exigências de transparência**



BB GESTÃO DE RECURSOS DTVM S.A

Renata Sturzeneker Cypreste
21 3808.7502
Fabio de Souza Guerra
21 3808.7548
bbdtvm@bb.com.br



ABERDEEN STANDARD INVESTMENTS

Daniel Xavier
11 3956.1113
contato.brasil@aberdeenstandard.com

BOCATER

Bocater, Camargo, Costa e Silva,
Rodrigues Advogados

BOCATER, CAMARGO, COSTA E SILVA, RODRIGUES ADVOGADOS ASSOCIADOS

Flavio Martins Rodrigues
21 3861.5800
frodriques@bocater.com.br
Matheus Corredato Rossi
11 2198.2800
mrossi@bocater.com.br



BNY MELLON

BNY MELLON
Marcus Moraes
11 3050.8306
marcus.moraes@bnymellon.com



MERCER

Marketing
11 3878-2000
merc.br@mercer.com



CM CORP SOLUÇÕES EM INFORMÁTICA LTDA

Marcus Moraes
21 98882.4980
marcus.moraes@cmcorp.com.br



CONDUENT CONSULTORIA E SERVIÇOS DE RECURSOS HUMANOS

André Moura
11 95772.0939
andre.moura@conduent.com



FAR – FATOR ADMINISTRAÇÃO DE RECURSOS LTDA.

Paulo Gala
11 3049.9108
pgala@fator.com.br
Fernando Moreira
11 3049.9414
femoreira@fator.com.br



GRUPPO AGENTES AUTÔNOMOS DE INVESTIMENTO

Roberto Pitta
21 3554.2680
comercial@gruppoinvest.com.br



PPS PORTFOLIO PERFORMANCE LTDA.

Ana Paula França
11 3168.9139
anapaula@pps-net.com.br



A Manulife Investment Management Company

HANCOCK ASSET MANAGEMENT BRASIL

Cleudson Rangel
+ 1 617 747.1609
crangel@hnrg.com
Luis Meinert
41 3156.9000
lmeinert@hnrg.com



JUNQUEIRA DE CARVALHO e MURGEL advogados associados

JUNQUEIRA DE CARVALHO E MURGEL ADVOGADOS E CONSULTORES
Fábio Junqueira de Carvalho
31 2128.3585
fabio@jcm.com.br



LUZ SOLUÇÕES FINANCEIRAS

Suelen Salgo
11 3799.4700
comercial@luz-ef.com



JIVE INVESTMENTS CONSULTORIA LTDA.

Marcelo Quintas
11 3500.5018
11 99371-4297
mq@jiveinvestments.com

S&P Dow Jones Indices

A Division of **S&P Global**

S&P DOW JONES INDICES

Paulo Eduardo de Souza Sampaio
21 99594.9771
paulo.sampaio@spglobal.com



MACHADO MEYER

Cristiane Romano Farhat Ferraz
61 2104.5550
cr@machadomeyer.com.br
Gabriela F. Vieira Ferraz do Amaral
21 3572.3000
gfalcao@machadomeyer.com.br



MSCI

Tatyana Cipelli
11 3706.1356
tatyana.cipelli@msci.com
Conrad Albrecht
11 3706.1359
conrad.albrecht@msci.com



PFM CONSULTORIA E SISTEMAS

Cynthia Shingai Pinheiro Paes
cynthia.shingai@pfmconsultoria.com.br
Francisco Carlos Fernandes
ffernandes@pfmconsultoria.com.br
11 4302.3126



INVESTIMENTOS

PORTO SEGURO

Marcela Vega
11 3366.3525
marcela.vega@portoseguro.com.br



SCHRODER INVESTMENT MANAGEMENT BRASIL LTDA

Fernando Cortez
11 3054.5155
fernando.cortez@schroders.com



STRATUS INVESTIMENTOS LTDA.

Taci Silva Vilas Boas
11 2166.8800
tsilva@stratusbr.com



TÔRRES, FLORÊNCIO, CORRÊA, OLIVEIRA ADVOCACIA

Ana Carolina Mendes
61 3321.4303
anacarolina@torresfco.com.br



VINCI PARTNERS

Alexandre Damasceno
adamasceno@vincipartners.com
Daniel Figueiredo
dfigueiredo@vincipartners.com
Alessandro Meneghel
ameneghel@vincipartners.com
11 3572.3700



WILLIS TOWERS WATSON

Evandro Luis de Oliveira
11 4505.6424
evandro.oliveira@willistowerswatson.com

C8 MARKETING E BUSINESS

Carmem Signorini

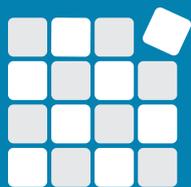
11 3031.7313

carmem.signorini@c8mkt.com.br

SURPREENDA-SE com os **Parceiros Certos**

AS MELHORES SOLUÇÕES DE
QUEM CONHECE E CONTRIBUI
PARA SUA ENTIDADE...

Catálogo exclusivo das
EFPC, com prestadores
de serviço de diversos
segmentos, que
dispõe de produtos e
serviços qualificados,
valorizando e construindo
relacionamentos sólidos e
de credibilidade.



REDE DE CREDENCIADOS

**REDE ÚNICA DE
PRESTADORES DE
SERVIÇOS DA
PREVIDÊNCIA
COMPLEMENTAR
FECHADA COM
DIFERENCIADOS
BENEFÍCIOS!**

SEJA UM CREDENCIADO!

Conheça os Detalhes e Benefícios:

Inscrições para o maior Congresso da
Previdência Complementar Fechada do mundo 

Workshop de Conteúdo com Diretoria ou
Conselho da Abrapp 

Apresentação de conteúdo técnico em reunião
de Colégio de Coordenadores 

Descontos em inscrições de cursos UniAbrapp 

Guia Eletrônico no site da Abrapp 

E muitos outros!

**PARTICIPE DO FOMENTO
E DESENVOLVIMENTO DE
UM DOS SETORES MAIS
PROMISSORES DO PAÍS!**

ABRAPP

abrappatende@abrapp.org.br
www.abrapp.org.br



Ano XXXIX - Número 430
Setembro/Octubre 2020

PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR

Revista da

ABRAPP / ICSS / SINDAPP / UniAbrapp

Editora

Flávia Pereira da Silva

Reg. Profissional nº 0035080/RJ

Programação visual e Capa

Virgínia Carraca

Colaboradores

Alexandre Sammogini

Bruna Chieco

Débora Diniz

Martha Elizabeth Corazza

Redação

flaviampsilva@gmail.com

PUBLICIDADE:

Abrapp Atende

(11) 3043-8783

(11) 3043-8784

(11) 3043-8785

(11) 3043-8787

(11) 3043-8739

E-mail: abrappatende@abrapp.org.br

Núcleo de Comercialização Abrapp

Telefone: (11) 3031-2317/7313

ENDEREÇO

Av. Nações Unidas, 12.551 – 20º andar

World Trade Center - Brooklin Novo

CEP 04578-903 – São Paulo, Capital

www.abrapp.org.br

06 Vida Associativa

11 Qualidade da informação é alicerce da sustentabilidade

Entrevista com Sônia Favaretto

19 Transformação substancial e definitiva dos mercados

Apesar das dificuldades, investimentos sustentáveis ganham enorme força e revelam-se mais rentáveis que os tradicionais

29 As novas estrelas das carteiras dos institucionais

Grandes investidores deixam de priorizar apenas a governança para se preocuparem cada vez mais com questões sociais e ambientais

37 Gestores recomendam cautela com “falso” ASG

É preciso diferenciar estratégias de *marketing* de produtos com caráter ESG amplo e consolidado

47 A responsabilidade das novas gerações

Jovens brasileiros estão cada vez mais atentos ao uso consciente de seus recursos

53 Retrato detalhado da Previdência Complementar no Brasil

Novo relatório gerencial da Previdência Complementar traz dados interessantes e confirma recuperação dos fundos de pensão após ápice da pandemia

65 Engajamento, conhecimento e troca de experiências

100% virtual, série de Encontros Regionais se adapta e reafirma relevância como fórum de aproximação do grupo Abrapp com as associadas

73 Empenho por uma previdência mais transparente

Com trabalhos em fase avançada, maioria das entidades cumprirá exigências da Resolução nº 32/2019 dentro do prazo, indica levantamento

79 Carteiras imobiliárias reciclam estratégias

Enquanto aguardam revisão normativa, entidades fazem movimentos de desinvestimentos e estruturação de fundos imobiliários

87 Impacto da Selic sobre os passivos

GT da Abrapp vai fornecer dados para subsidiar o debate, pelo CNPC, de mudanças na norma de solvência

97 Planos família ganham espaço

Pesquisa aponta que 73% das associadas já operam com o modelo ou pensam em instituí-lo

105 O desenvolvimento do mercado doméstico de anuidades

A “tropicalização” de produtos utilizados no exterior busca refletir a realidade do País, onde aposentados tendem a diminuir o ritmo ao invés de pararem de trabalhar

117 IMK: previdência, mercados e governança na agenda

Tema importante para o sistema, o aperfeiçoamento dos mercados secundários no Brasil pode finalmente deslanchar graças ao ambiente de juros baixos

123 Consolidado Estatístico

**Diretor-Presidente**

Luís Ricardo Marcondes Martins

Diretor-Vice-Presidente

Luiz Paulo Brasizza

Diretores Executivos**Regional Centro-Norte**

Amarildo Vieira de Oliveira

José Roberto Rodrigues Peres

Regional Leste

Denner Glaudsson de Freitas

Armando Quintão Bello de Oliveira Junior

Regional Nordeste

Augusto da Silva Reis

Alexandre Araújo de Moraes

Regional Sudeste

Sérgio Wilson Ferraz Fontes

Carlos Alberto Pereira

Regional Sudoeste

Carlos Henrique Flory

Jarbas Antonio de Biagi

Regional Sul

Rodrigo Sisnandes Pereira

Cláudia Trindade

Conselho Deliberativo**Presidente**

José Maurício Pereira Coelho

Vice-Presidente

Edécio Ribeiro Brasil

1º Secretário

Walter Mendes de Oliveira Filho

2º Secretário

Reginaldo José Camilo

ICSS**Presidente**

Guilherme Velloso Leão

Diretores

Alexandre Wernersbach Neves

João Carlos Ferreira

SINDAPP**Diretor-Presidente**

José de Souza Mendonça

Diretor-Vice-Presidente

José Luiz Costa Taborda Rauen

Diretores

Marcelo Sampaio Soares

Erasmus Cirqueira Lino

Liane Câmara Matoso Chacon

Ana Maria Mallmann Costi

UniAbrapp**Diretor-Presidente**

Luiz Paulo Brasizza

Diretor-Vice-Presidente

Luiz Carlos Cotta

Diretora Administrativa e Financeira

Liane Câmara Matoso Chacon

Diretora Acadêmica

Cláudia Trindade

Diretor Executivo

José Jurandir Bastos Mesquita

Conselho Deliberativo**Presidente**

Luís Ricardo Marcondes Martins

CARTA DA EDITORA▶▶

Em agosto, os fundos de pensão sustentaram o bom desempenho, com resultados que se assemelham aos registrados no período pré-pandemia. Assim, todo o prejuízo da maior crise sanitária da história já foi praticamente recuperado, com os ativos das EFPCs somando agora R\$ 981 bilhões ou 13,6% do PIB. Essas são algumas das informações que constam no Consolidado Estatístico desta edição.

Apesar da evolução positiva, incluindo a redução do déficit líquido consolidado de R\$ 58 bilhões, em março, para R\$ 13,2 bilhões em agosto, as entidades se movimentam pensando no longo prazo, preceito fundamental de seu negócio. Com as taxas de juros em patamares baixíssimos, é preciso rever as regras de solvência em vigor, de forma a permitir maior tomada de risco, por exemplo. O assunto é tratado nas próximas páginas.

Há vários anos se fala sobre os chamados investimentos responsáveis, sustentáveis ou de impacto, também conhecidos por ASG ou ESG (*environmental, social, governance*, na sigla em inglês). Seja qual for a nomenclatura para a incorporação de fatores ambientais, sociais ou de governança ao portfólio, o fato é que tais investimentos ganharam um impulso gigantesco com a pandemia, devendo conquistar muito espaço daqui para frente. Há quem aposte inclusive numa transformação definitiva dos mercados.

De caráter louvável e cada vez mais urgente e necessário, esses investimentos ainda suscitam muitas dúvidas sobre como quantificar riscos e retornos. Também há problemas com a padronização das informações trocadas entre gestores e empresas, além da ocorrência do chamado *greenwashing*, que seria, grosso modo, a atribuição do “selo” sustentável a ativos para fins puramente comerciais.

Como as novidades desse universo promissor e em fase relativamente precoce de exploração não param de chegar, elaboramos um caderno especial sobre os principais desdobramentos recentes no Brasil e no mundo, dúvidas e cuidados, sob o ponto de vista de reguladores, dirigentes de EFPCs, casas gestoras e as novas gerações, que colocam a sustentabilidade e a responsabilidade social no topo da sua agenda.

Ainda do lado dos investimentos, procuramos saber o que tem sido feito na frente imobiliária, assunto polêmico que vem provocando mudanças nas carteiras e, ainda, os debates no âmbito do IMK (Iniciativa do Mercado de Capitais), do qual a Abrapp participa, e cuja pauta carrega temas importantes para o sistema, como a proposta de aprimoramento do mercado secundário de títulos privados.

Destacamos ainda matérias sobre a adaptação das entidades ao prazo e exigências para a implementação da Resolução nº 32, que impõe requisitos de comunicação e prestação de contas mais rígidos, e os esforços para viabilizar um mercado de anuidades no Brasil.

Boa leitura!

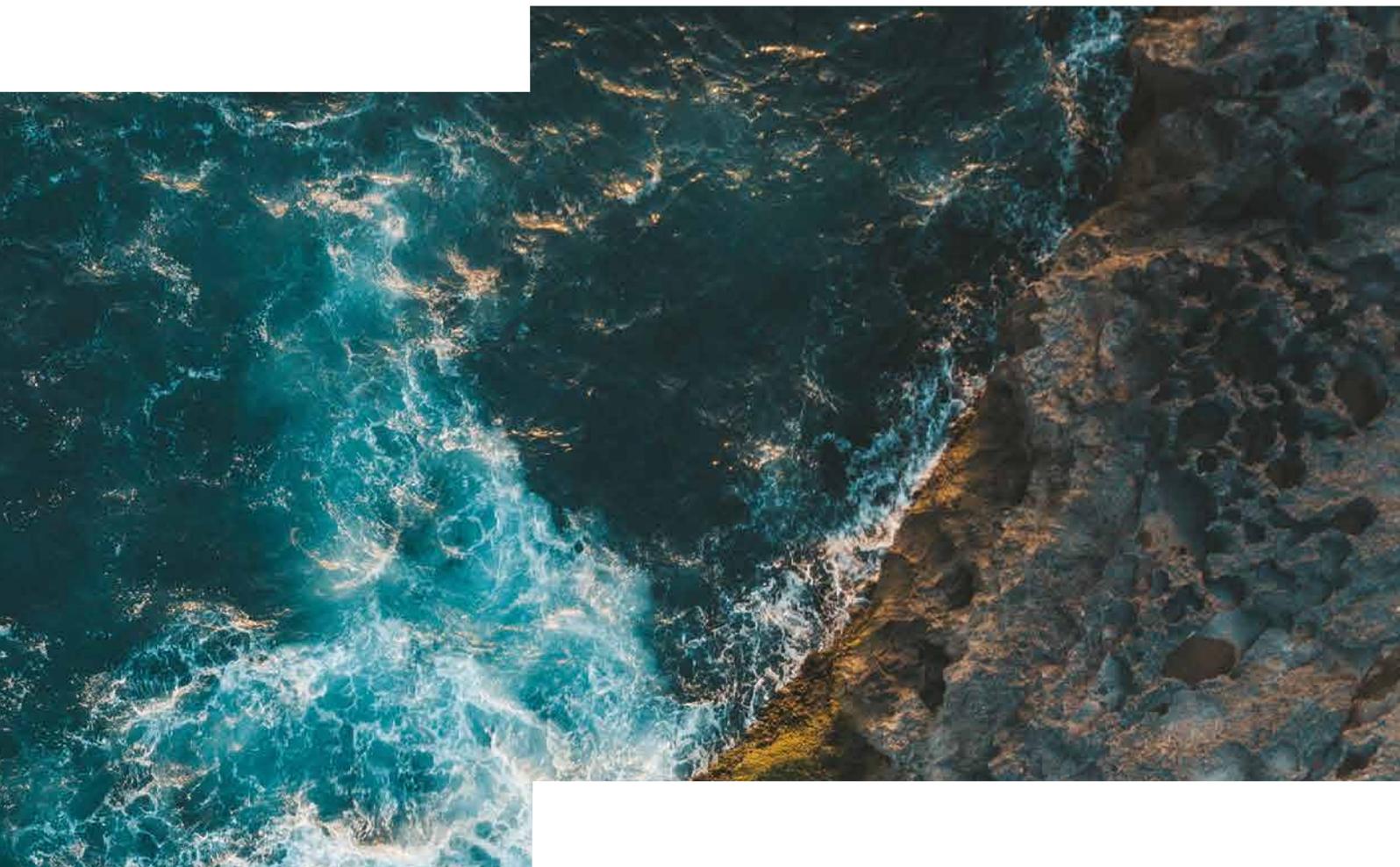
A Editora



Em um momento onde repensar a forma de investir se torna essencial, **por que seus investimentos precisam ser apenas locais?**

Santander Asset Management

A maior gestora internacional do país⁽¹⁾



Fundos globais para você diversificar seus investimentos.

(1) Fonte: ANBIMA – Ranking de Gestão, Junho/2020

Este material foi elaborado pela Santander Asset Management Brasil, para uso exclusivo no mercado brasileiro, sendo destinado a pessoas residentes no País. O preenchimento do formulário API – Análise de Perfil do Investidor é essencial para garantir a adequação do perfil do cliente ao produto de investimento escolhido. Nem a Santander Asset Management, e nem qualquer sociedade por ela controlada ou a ela coligada podem estar sujeitas a qualquer dano direto, indireto, especial, secundário, significativo, punitivo ou exemplar, incluindo prejuízos provenientes de qualquer maneira, da informação contida neste material. LEIA O FORMULÁRIO DE INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES, A LÂMINA DE INFORMAÇÕES ESSENCIAIS, SE HOUVER, E O REGULAMENTO ANTES DE INVESTIR. Estes documentos podem ser encontrados no site www.cvm.gov.br (acessar "Fundos de Investimento", buscar o Fundo pela sua razão social, posteriormente selecionar o documento que se deseja consultar. SUPERVISÃO E FISCALIZAÇÃO: Comissão de Valores Mobiliários - CVM - Serviço de Atendimento ao Cidadão em www.cvm.gov.br Saiba mais sobre nossos Fundos em: www.santander.com.br > Para Você > Investimentos e Previdência > Fundos de Investimento > Fundos Multimercado > Escolha o seu segmento > Tabela de Fundos Multimercado > Selecione o Fundo.

SAC – Serviço de Apoio ao Consumidor: 0800 762 7777*.Ouvidoria: 0800 726 0322*. *Atende também deficientes auditivos e de fala.

MOODY'S
INVESTORS SERVICE

Signatory of:
 Principles for
Responsible
Investment

 CÓDIGO AMEC
de Princípios e Deveres dos
Investidores Institucionais
STEWARDSHIP

 Autorregulação
ANBIMA
Gestão de Recursos

▶▶VIDA ASSOCIATIVA

Fique por dentro das AÇÕES e POSICIONAMENTOS da sua Associação

■ PREVIDÊNCIA ASSOCIATIVA

Em meados de setembro, o Comitê de Previdência Associativa da Abrapp iniciou os trabalhos com novo Diretor responsável, Armando Quintão, Diretor Presidente da Prevcom-MG e Presidente do Conselho Deliberativo da OABPrev-MG; e a nova coordenadora Márcia Queiroz, Presidente da OABPrev-GO/TO. Em reunião que teve a participação do Diretor Presidente da Abrapp, Luís Ricardo Marcondes Martins, e do Superintendente Geral, Devanir Silva, ficou decidido que o trabalho focará alguns tópicos principais: empréstimo a participantes; fomento e comunicação; investimentos, e como o colegiado pode colaborar com a implantação do planejamento estratégico do sistema. A partir de agora, o comitê irá intensificar as reuniões, realizando-as mensalmente.

■ 15º ENAPC

Com público de 400 pessoas, em formato inédito 100% *online* e ao vivo, a mais recente edição do Encontro Nacional de Advogados das EFPC (ENAPC) foi um sucesso. O evento realizado pela Abrapp contou com a participação de quatro Ministros das cortes supremas - Luís Roberto Barroso, Carlos Ayres Britto, Ricardo Villas Bôas Cueva e Alexandre Luiz Ramos - tendo sido palco de relevantes debates sobre LGPD, tecnologia, harmonização de regras, atuação dos tribunais superiores, fiscalização dos Tribunais de Contas sobre as EFPCs e propostas para o Previdência Complementar Fechada.

■ INSCRIÇÕES ABERTAS

Estão abertas as inscrições para o 41º Congresso Brasileiro de Previdência Privada, que acontecerá de 16 a 19 de novembro no centro de eventos digital do Grupo Abrapp. Em formato *online* e ao vivo, o 41º CBPP terá a taxa de inscrição no valor de R\$ 450 para os profissionais das associadas e rede de credenciados, e de R\$ 900 para demais participantes, além de descontos para grupos e pontuação dobrada no Programa de Educação Continuada do ICSS para quem registrar acima de 70% de participação. **Saiba mais** sobre a programação e como se inscrever!

■ FÓRUM UNIABRAPP E ANCEP

Nos dias 23, 24 e 25 de setembro, foi realizado o 1º Fórum UniAbrapp e Ancep, com o propósito de discutir a Instrução Previc nº 31/20, que altera as normas, procedimentos contábeis e funcionamento das contas das entidades. A Previc definiu também novos procedimentos para o envio de informações extracontábeis, denominadas de Grupo 9, que estão presentes no novo normativo. O fórum serviu para capacitar os dirigentes e profissionais do setor, abordando os impactos na gestão, bem como no acompanhamento dos Conselhos, numa visão prática envolvendo profissionais de contabilidade, especialistas de cada área e representantes da autarquia.

■ DAY ONE

O *Day One* deu início, no dia 10 de setembro, aos trabalhos do Hupp, *hub* da previdência privada organizado pela Abrapp e Conecta em parceria com a LM Ventures. A reunião teve mais de 60 participantes entre representantes das EFPCs parceiras do projeto, *startups* selecionadas, Conecta e LM Ventures. O Hupp é um grande laboratório de soluções que visa desenvolver produtos e serviços dentro do sistema de Previdência Complementar. Na ocasião, as 11 entidades parceiras se apresentaram através de “pitches” curtos. Na segunda etapa da reunião foram feitos os “pitches” com as *startups*, que apresentaram suas soluções.

RISCO DE CRÉDITO

O Grupo de Trabalho *Ad Hoc* de Risco de Crédito da Abrapp realizou sua primeira reunião no dia 11 de setembro, com o objetivo de formular propostas para a Instrução que irá estabelecer novos critérios de classificação de ativos financeiros e regras para constituição de provisão para perdas associadas ao risco de crédito. Em consulta pública da Previc até dia 30 de outubro, a norma deve ser publicada antes do final do ano.

Marcelo Otávio Wagner, Diretor de Investimentos da Previ e Secretário Executivo da Comissão Técnica de Investimentos da Abrapp, foi nomeado Coordenador do GT. A Previc esteve representada pelo técnico Paulo Roberto Macedo neste primeiro encontro, mas o Diretor de Orientação Técnica e Normas do órgão, José Carlos Chedeak, deve integrar o GT nas próximas atividades.

■ ENTREVISTA COLETIVA

O Diretor Presidente da Abrapp, Luís Ricardo Marcondes Martins, ressaltou as oportunidades e desafios a serem enfrentados pelo segmento em coletiva de imprensa realizada pela Abrapp em 17 de setembro, com a participação de 13 jornalistas de 10 veículos. Na pauta, números do sistema, planos família, reforma da previdência, planos de servidores públicos, comunicação, pandemia, harmonização entre abertas e fechadas, tratamento tributário e supervisão. Em relação a este último tema, Martins foi categórico. “O Tribunal de Contas não tem legitimidade para fiscalizar o ambiente dos nossos participantes. Há uma sobreposição de fiscalização.” A Abrapp está inclusive munida de parecer do jurista Carlos Ari Sunfeld que apoia tal posicionamento.

■ LAVAGEM DE DINHEIRO

A Abrapp está recolhendo sugestões para mudanças na Instrução Previc nº 18/2014, que trata da prevenção à lavagem de dinheiro e ao financiamento do terrorismo. Para tal, disponibilizou um arquivo para que as associadas possam incluir sugestões de redação com as respectivas justificativas. O prazo da consulta termina em 2 de outubro.

“O principal intuito da proposta normativa é modernizar a regulação do sistema brasileiro de Previdência Complementar Fechada no tocante à prevenção à lavagem de dinheiro e ao financiamento do terrorismo, fazendo-o de modo plenamente alinhado às diretrizes dos principais órgãos de supervisão e controle e organismos nacionais e internacionais que lidam com essa temática, em especial a ENCCLA e o GAFI”, diz comunicado da Previc.

■ “PREVIDÊNCIA PARA TODOS”

O Diretor Presidente da Abrapp, Luís Ricardo Martins, foi o primeiro entrevistado do quadro “Previdência para todos”, que estreou no dia 2 de setembro, no canal de jornalismo MyNews. O quadro será transmitido sempre às quartas-feiras, a partir do meio-dia, no programa Almoço de Quarentena, apresentado pelas jornalistas Mara Luquet e Myrian Clark. O objetivo é disseminar a educação previdenciária, apresentar casos reais de pessoas que desejam ou já se aposentaram, e explicar o funcionamento da Previdência Complementar Fechada. Para assistir, acesse o [canal MyNews do YouTube](#).

EM UM MUNDO EM MUDANÇA, VOCÊ PRECISA DE UM PARCEIRO COM CONHECIMENTO GLOBAL E LOCAL.

**ESCOLHA UMA GESTORA GLOBAL COM MAIS DE 20 ANOS
NO MERCADO BRASILEIRO.**

Pioneira no lançamento de Fundos de Investimento no Exterior para investidores institucionais através da família ACCESS. Todas as soluções de investimento da gestora seguem rigorosos processos de análise e seleção de ativos, incluindo critérios de alto padrão sustentável (ambiental, social e de governança).

bnpparibas.com.br > Empresas e Instituições > Asset Management



BNP PARIBAS
ASSET MANAGEMENT

Este documento foi produzido pelo Banco BNP Paribas Brasil S.A. ou por suas empresas subsidiárias, coligadas e controladas, em conjunto com a oferta ou recomendação de investimento ou desinvestimento. O BNP Paribas é uma instituição financeira regularmente constituída, inscrita na Comissão de Valores Mobiliários para Administrar fundos de investimento. Esse material não caracteriza nenhuma oferta de investimento, nem o risco X perfil de risco do produto pretendido, nos termos da regulamentação em vigor. Leia a lâmina de informações essenciais e o regulamento do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do fundo garantidor de créditos - FGC. A metodologia de rating de gestores de recursos da BNPP AM Brasil para "EXCELENTE". Para obter informações adicionais sobre a metodologia de rating de acesso a Ouvidoria pelo telefone - 0800-7715999 ou através do e-mail: ouvidoria@br.bnpparibas.com - O horário de funcionamento da



RATING DE QUALIDADE DE GESTÃO
DE INVESTIMENTOS

FitchRatings

Excelente

fitchratings.com

O gestor de recursos para um mundo em mudança

...nto denominadas "BNP Paribas" e tem fins meramente informativos, não se caracterizando como ... com seu funcionamento devidamente autorizado pelo Banco Central do Brasil e habilitada pela ... mento. Antes de qualquer decisão de investimento, é obrigatório certificar-se sobre o seu perfil de ... ulamento do fundo antes de investir. Fundos de investimento não contam com garantia do admi- ... ologia de Atribuição de Rating a Gestores de Recursos da Fitch foi projetada para sistematicamente ... nco pilares principais: 1) Companhia, 2) Controles, 3) Investimentos, 4) Operações e 5) Tecnologia. ... ara "Excelente", "Forte", "Proficiente", "Adequado" e "Fraco". Em janeiro de 2020, a Fitch elevou o ... e gestores de recursos da Fitch, acesse o website da agência, www.fitchratings.com.br. Você poderá ... a Ouvidoria é de segunda-feira à sexta-feira, das 09h00 às 18h00. Acesse: www.bnpparibas.com.br.



Autorregulação
ANBIMA

Gestão de Recursos



FRANKLIN
TEMPLETON

ACESSE OPORTUNIDADES QUE NINGUÉM MAIS PODE VER

A Franklin Templeton oferece um serviço de customização de alocações de fundos locais em estratégias internacionais, de acordo com a necessidade específica de cada investidor.

Para saber mais, entre em contato conosco: salesbrasil@franklintempleton.com

O MELHOR AO SEU ALCANCE

Este material é meramente informativo e não deve ser considerado como recomendação de investimento ou oferta para a aquisição de cotas de fundos ou outros investimentos, nem deve servir como única base para tomada de decisões de investimento.

A Franklin Templeton Investimentos Brasil não realiza a distribuição ou venda de cotas de Fundos. Se você tiver qualquer dúvida sobre a forma de aquisição de cotas, procure um distribuidor habilitado.

Leia o regulamento e demais documentos antes de investir em fundos.

© 2020 Franklin Templeton. Todos os direitos reservados.



SÔNIA FAVARETTO

QUALIDADE DA INFORMAÇÃO É ALICERCE DA SUSTENTABILIDADE

Sônia Favaretto, que acaba de aceitar o convite para integrar o Conselho de Administração do BNDES, foi por dez anos Diretora de Sustentabilidade da B3, onde também ocupou a presidência do Conselho do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE), além de integrar a iniciativa

SDG *Pioneers*, da ONU, que reconhece profissionais e lideranças empresariais com trabalho de referência na promoção dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS). Nesta entrevista exclusiva, a atual Presidente do recém-criado Conselho Consultivo da *Global Reporting Initiative* (GRI) no Brasil lembra



que a pandemia veio reforçar que os índices compostos por papéis de companhias engajadas com boas práticas ambientais, sociais e de governança (ESG na sigla em inglês ou ASG em português) apresentam melhores resultados e menores níveis de volatilidade do que os indicadores convencionais das Bolsas. Um desempenho que já vinha sendo demonstrado por estudos e análises, mas que agora evidencia ainda mais claramente, do lado econômico, o significado de ser uma empresa sustentável em meio a tamanha turbulência. O engajamento dos investidores com essas questões é crescente; todavia, ainda é preciso avançar para que as lideranças empresariais incorporem de maneira efetiva a importância dessas práticas aos seus resultados financeiros.

Você tem defendido a inclusão de mais uma letra na sigla ESG, um “E” adicional de economia, que aproximaria mais as questões sociais, ambientais e de governança da realidade econômica. Podemos dizer que o pêndulo entre a redução de risco e a percepção efetiva de retorno dos investimentos sustentáveis já está oscilando num intervalo mais próximo?

Sônia Favaretto: Sim, esse

pêndulo do ESG tem aproximado mais as pontas do risco e do retorno financeiro. Um exemplo concreto é a participação das empresas nos índices de sustentabilidade, já que há dez ou quinze anos essa era apenas uma questão de reputação e imagem. Historicamente, a sustentabilidade era atrelada a uma agenda de risco porque era mais difícil concretizar o fator financeiro e mais fácil estimar o que se poderia perder. Continua sendo assim, obviamente, porque ainda estamos em transição, mas hoje a gente já vê, comparando os índices de sustentabilidade com os índices das Bolsas, que os primeiros têm melhor *performance* e menor volatilidade e risco. Essa ponta financeira já vem se provando e, na pandemia, os índices de sustentabilidade - como o BlackRock, Morningstar e vários outros - performaram muito melhor do que os índices-padrão, então não há dúvida dessa aproximação.

O que falta para que as duas pontas finalmente estejam juntas?

Sônia Favaretto: Para criarmos realmente o mundo do EESG, que já está em curso, os investidores são atores fundamentais. Eles estão muito envolvidos, mas é preciso que as empresas também tenham seus principais líderes

sensibilizados para a questão ESG como uma questão de negócio. Estou falando dos cargos de CFO, CEO, Diretor Financeiro, Diretor de RI... É dessa forma que vamos construir esse novo mundo onde todas as letras se juntam; para isso, a aproximação com as áreas que lidam com o E do econômico é fundamental e a liderança faz toda a diferença. Se o Presidente do Conselho e o CEO, por exemplo, entendem a importância disso e dão o tom que as áreas precisam para incorporar essas questões em suas matrizes, planejamentos financeiros e estratégicos, essa roda começa a girar. E ela vai girar porque há mais estudos e análises comprovando que há resultado financeiro concreto ao se investir nas melhores práticas sociais, ambientais e de governança.

Desde o início de 2020, o tema ESG ganhou mais espaço nas manchetes de negócios em todo o mundo, e as iniciativas de gestores de recursos, empresas, investidores institucionais e órgãos governamentais parecem ter se multiplicado. Foi a pandemia que motivou essa aceleração no interesse pelo assunto tanto nacional quanto internacionalmente?

Sônia Favaretto: A pandemia



teve sim um impacto importante de conscientização a respeito da importância dessas questões e de como todas elas estão interligadas, mas isso só ocorreu porque já existia um processo de amadurecimento em relação aos princípios envolvidos. Alguns episódios anteriores à crise da Covid refletiram bem esse processo, como a *Business Round Table* realizada em agosto do ano passado em que CEOs de grandes companhias dos EUA disseram que passariam a olhar mais para os critérios não financeiros em suas atividades. Outro momento relevante ocorreu logo no início de janeiro de 2020, quando o CEO mundial da BlackRock, Larry Fink, anunciou aos CEOs das companhias investidas que a sustentabilidade passará a ser o norte para as ações da gestora. Ainda em janeiro, o Fórum Econômico Mundial de Davos deu outro passo nessa direção ao enfatizar a preocupação com as mudanças climáticas e a sustentabilidade. A verdade é que o *boom* de iniciativas foi impulsionado pela pandemia, mas isso só acontece agora porque já vínhamos amadurecendo o suficiente.

Como fica o Brasil nesse quadro?

Sônia Favaretto: Olhando para o cenário global, a Europa tem

liderado essa agenda, mas o Brasil é parte importante da discussão, que não é nova entre nós, muito pelo contrário. As questões ligadas à governança corporativa já estão bem consolidadas e precificadas nas métricas dos investidores brasileiros. Fomos o primeiro país do mundo a ter uma Bolsa de valores signatária do Pacto Global da ONU, ainda em 2004. Criamos o Novo Mercado na B3 e o ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial), que já completou 15 anos. Também temos a atuação do IBGC (Instituto Brasileiro de Governança Corporativa), e os fundos de pensão representados pela Abrapp têm feito um trabalho forte nesse sentido. As empresas, por sua vez, têm avançado nos aspectos de *disclosure* de informações. A CVM, Comissão de Valores Mobiliários, tem assento na *Task Force on Sustainable Finance* da IOSCO (Organização Internacional de Valores Mobiliários) e o País também é signatário-fundador da iniciativa de bolsas sustentáveis da ONU, a SSE (*Sustainable Stock Exchanges*, criada em 2012 na Rio + 20).

Os investidores institucionais apontam algumas dificuldades na hora de avaliar as ações das companhias investidas, entre as quais a falta de padronização dos informes e critérios utilizados para

reportar ações ESG. O que tem sido feito para resolver o problema?

Sônia Favaretto: A GRI (*Global Reporting Initiative*) é a metodologia mais adotada para os relatórios de sustentabilidade e ela é comparável, então a maioria das empresas já faz essa lição de casa. Há também diversos *frameworks* internacionais que podem e são utilizados, como o TCFD (*Task Force on Climate-related Financial Disclosures*, na sigla em inglês); o SASB (*Sustainability Accounting Standards Board*) e o CDP. Nos dez anos em que atuei na Bolsa, via o investidor reclamar porque cada um tem um conjunto próprio de itens que precisa de respostas. As empresas também reclamam porque dizem não saber exatamente o que o investidor quer saber. É preciso reduzir essa lacuna via engajamento. O fato é que a maioria das companhias aqui no Brasil já é signatária do PRI (*Principles for Responsible Investments*), entre outras iniciativas.

Como avançar em transparência das informações?

Sônia Favaretto: A agenda da GRI é voltada para aumentar e qualificar a transparência, que é a base de tudo. Uma de nossas principais metas hoje é avançar na qualidade e na tempestividade



da publicação dessas informações e estimular as companhias a adotarem melhor *disclosure*. Ao mesmo tempo, o projeto GRI “mão na massa” discute como fazer uma matriz de materialidade, além de termos trabalhado para influenciar as áreas de sustentabilidade das empresas por meio de diversas iniciativas junto aos seus conselheiros.

A criação de comitês de sustentabilidade nas companhias é uma das metas?

Sônia Favaretto: Sim, porque a chegada das informações ESG de forma completa aos Conselhos de Administração das companhias é crucial para garantir que haja um processo qualificado de tomada de decisões. Uma das conclusões de pesquisa feita pela GRI em conjunto com o IBGC foi justamente a necessidade de criar comitês de sustentabilidade para assessorar os Conselhos. O objetivo é evitar que a informação seja diluída ao longo do caminho até chegar aos conselheiros porque é essencial que a sustentabilidade seja uma temática de fato dentro das empresas. Mas para isso é preciso que o Presidente desse comitê seja também um Conselheiro de Administração, para garantir que os temas sejam trabalhados de forma integral.

O que motivou a criação do Conselho Consultivo da GRI este ano no Brasil?

Sônia Favaretto: O ponto focal da GRI no País, o primeiro do mundo, foi criado em 2004. Depois vieram seis outros pontos: Colômbia, China, Índia, África do Sul, Singapura e Estados Unidos, com o *board* atualmente sediado em Amsterdam. O nosso Conselho, único com esse foco específico, veio para apoiar mais o ponto focal em suas decisões estratégicas. Ele surgiu pela maturidade da agenda de transparência no Brasil; foi uma evolução natural desse processo, e prevê um trabalho mais intenso junto às empresas. Nesse sentido, estamos preparando uma lista de empresas transparentes para dar reconhecimento e visibilidade aos melhores *disclosures*.

A GRI, aliás, atua muito na capacitação. Em relação à atual situação da Covid, por exemplo, os representantes das empresas tinham dúvidas sobre como relatar a pandemia em seus relatórios, já que os mesmos eram relativos ao exercício do ano passado. Seguindo a nossa recomendação, algumas companhias, que já estavam com seus relatórios fechados, retomaram o processo junto aos Conselhos de Administração para poderem reportar a pandemia nas perspectivas para 2020.

Há necessidades específicas para reforçar a atuação ESG das companhias brasileiras?

Sônia Favaretto: Essa discussão hoje é muito internacional e multissetorial. Ainda que na Europa os gestores de investimentos tenham assumido um posicionamento de ponta em sustentabilidade, os gestores brasileiros estão discutindo mais essas questões e as empresas estão compreendendo melhor a pauta global. Os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável também envolvem uma discussão internacional na qual estamos bem colocados, assim como a importância do relato integrado. Claro que é preciso avançar sempre mais, e aí surge a importância das parcerias e interlocução com todos os agentes.

Os fundos de pensão são *stakeholders* fundamentais nesse processo de evolução e a GRI inclusive apoia a Comissão de Sustentabilidade da Abrapp. Também consideramos muito positivas as iniciativas de debate do tema no mercado, como o recente *summit* da TAG sobre investimentos sustentáveis. É importante e bem-vinda essa ampliação dos *portfolios* ESG e a transparência é essencial para produzir um ambiente mais qualificado para subsidiar os produtos. ■

Por **Martha Elizabeth Corazza**

41 CONGRESSO BRASILEIRO DE PREVIDÊNCIA PRIVADA | OPORTUNIDADES PARA AVANÇAR

— 16 A 19 DE NOVEMBRO —

AGORA 100% DIGITAL
UMA OPORTUNIDADE PARA ADQUIRIR
CONHECIMENTO E AMPLIAR CONEXÕES

Quando o normal não existe mais, voltar ao normal não é uma opção. O mundo não será o mesmo e nós também não. O futuro tão falado pelo Grupo Abrapp começou e chegou a hora de cocriá-lo. É por isso que também nos reinventamos! Convidamos especialistas e líderes que estão vivendo e agindo em meio a essa onda de transformações para dias intensos de troca, inspiração e conhecimento. Tudo 100% online e com muita interação.

#VAMOSAGIR



UniAbrapp SINDAPP ICSS conecta

41 CBPP PROGRAMAÇÃO

16.11

14h00 - 15h15 **SESSÃO SOLENE DE ABERTURA**

15h15 - 16h10 **PALESTRA MAGNA**

O PAPEL DA LIDERANÇA NA TRANSFORMAÇÃO:
UM NOVO MINDSET

16h25 - 17h15 **EIXO TEMÁTICO 1**

IMPACTO DO PRESENTE NO FUTURO

INSIGHT SESSION

O DAY AFTER DA CRISE QUE NINGUÉM ESPERAVA

17h15-19h00 **PLENÁRIA 1**

BRASIL E O MUNDO PÓS-COVID-19: DESAFIOS ECONÔMICOS E SOCIAIS

17.11

14h00 - 15h00 **EIXO TEMÁTICO 2**

A PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR FECHADA NESTE CENÁRIO

INSIGHT SESSION

CONSEQUÊNCIAS PARA OS SISTEMAS DE PREVIDÊNCIA INTERNACIONAIS

15h00-16h45 **PLENÁRIA 2**

MEDIDAS ANTICÍCLICAS PARA SEGURANÇA DO LEGADO: PANORAMA ATUAL

17h00 - 18h45 **PLENÁRIA 3**

A REFORMA ACONTECEU, E AGORA?

18.11

14h00 - 15h00 **EIXO TEMÁTICO 3**

#VAMOSREAGIR - O MUNDO JÁ MUDOU!

INSIGHT SESSION

NEGÓCIOS DISRUPTIVOS E CULTURA EXPONENCIAL

15h00-17h00 **PLENÁRIA 4**

TD, IA E MUNDO VUCA: O QUE A COVID-19 ACELEROU E O QUE VEM POR AÍ

17h15 - 18h15 **INSIGHT SESSION**

SEJA QUAL FOR A TECNOLOGIA, O SEGREDO ESTÁ NO PORQUÊ

19.11

14h00 - 15h00 **EIXO TEMÁTICO 4**

#VAMOSAGIR - AGENDA DA RETOMADA

INSIGHT SESSION

TUDO MUDOU E SEU CLIENTE TAMBÉM

15h00 - 16h45 **PLENÁRIA 5**

NOVO POSICIONAMENTO: PROVEDORES DE SOLUÇÕES PREVIDENCIÁRIAS

17h00-18h45 **PLENÁRIA 6**

ADMIRÁVEL MUNDO NOVO

A edição inédita e mais do que extraordinária do 41º CBPP está chegando, e as vantagens em participar são imensas... Confira algumas delas e não perca a chance de entrar de cabeça no evento que é referência mundial!



UMA EDIÇÃO HISTÓRICA E PARA TODOS PEDE PREÇOS ESPECIAIS

Inscrição com 90% de subsídio ao valor original!

Confira todos os valores e demais condições especiais no site.



PARTICIPAÇÃO EXCLUSIVA E IMERSIVA: NÃO VAI TER VÍDEO DEPOIS!

Esta edição será transmitida 100% ao vivo para os congressistas, numa experiência totalmente interativa e única.



PONTUAÇÃO DOBRADA PEC ICSS

A participação neste Congresso garante 18 pontos no PEC do ICSS. Novidade: sua pontuação será dobrada caso tenha, no mínimo, 70% de participação na programação!



GRANDES PARTICIPAÇÕES, CONTEÚDOS REVOLUCIONÁRIOS

Líderes inspiradores e estrategistas, palestrantes de grande influência e pensamento disruptivo, com a máxima inteligência de mercado.

APROVEITE AS CONDIÇÕES ESPECIAIS E GARANTA SUA INSCRIÇÃO!

CBPP.COM.BR



SÃO MAIS DE 3.000 PESSOAS
CONSTRUINDO SONHOS
SABE O QUE ISSO SIGNIFICA?



Significa que a gente entende necessidades e sonhos.

O **Fundo Setorial** possibilita a cada entidade associada instituir seu "**Plano Família**" e não só auferir ganhos de imagem com a extensão dos benefícios ao núcleo familiar - sem limites ao cônjuge e dependente econômico - como através do crescimento do contingente de participantes ganhar escala e, portanto, maior conforto em face da pressão das despesas.

A adesão está aberta a toda entidade associada, sem qualquer ônus adicional.

Faça da sua entidade uma patrocinadora de sonhos e aumente seus benefícios



TRANSFORMAÇÃO SUBSTANCIAL E DEFINITIVA DOS MERCADOS

Apesar das dificuldades, investimentos sustentáveis ganham enorme força e revelam-se mais rentáveis que os tradicionais

POR FLÁVIA SILVA

Mundo afora, os investimentos que levam em conta fatores ambientais, sociais e de governança viraram prioridade entre os institucionais graças à pandemia, (que evidenciou ou fez surgir importantes questões sanitárias e sociais), e às mudanças climáticas, cada vez mais acentuadas. O novo fôlego dado à tendência - que já vinha ganhando espaço em anos recentes - tem levado muitos analistas a crer numa transformação substancial e definitiva dos mercados

financeiros. A enorme volatilidade dos últimos meses também deixou claro que os retornos ajustados a riscos dos investimentos sustentáveis têm superado os dos investimentos tradicionais, embora a mensuração desses resultados ainda seja um desafio - e um obstáculo - importante a ser superado.

O conceito de investimento sustentável pode variar drasticamente, tanto que investidores e gestoras de ativos operam com definições, motivações e objetivos

diversos. Para determinadas *assets*, investimento sustentável implica em incorporar *insights* ambientais, sociais e de governança ao investimento tradicional, na intenção de alcançar retornos superiores no longo prazo. Afinal, as empresas com forte perfil sustentável teriam maior capacidade de enfrentamento de condições mercadológicas adversas ao mesmo tempo em que se beneficiariam de períodos de calmaria no mercado.

Mudança de foco

Pesquisa do BNY Mellon e do *think tank* OMFIF (*Official Monetary and Financial Institutions Forum*) indica que mais de 90% dos investidores públicos globais já adotam efetivamente ou estão dedicados ao desenvolvimento de políticas de investimento ASG. O levantamento em questão, que reuniu dados de duas pesquisas anteriores realizadas em 2019, também revela que o mercado tem trabalhado para conferir uma maior precisão aos dados relacionados à sustentabilidade. A primeira das duas sondagens reuniu respostas de 50 bancos centrais, 11 fundos soberanos e 17 fundos de pensão com US\$ 7,2 trilhões em ativos sob gestão, enquanto a segunda consulta abrangeu 27 fundos soberanos e de pensão com patrimônio agregado de US\$ 4,72 trilhões.

“A sustentabilidade ganha papel central na medida em que políticas e regulações deixam de ter como enfoque a preservação

A regulação continua a ser o principal fator motivador para a adoção de critérios responsáveis pelos investidores institucionais

e o suporte à vida para priorizar projetos de recuperação pós-pandemia”, observa Danae Kyriakopoulou, Economista-Chefe e Diretora de Pesquisa do OMFIF. Houve uma mudança no foco dos riscos ASG, diz ela, que passaram a abarcar questões como biodiversidade, perdas ambientais, questões de saúde e problemas sociais.

Embora o apetite por critérios ASG esteja crescendo significativamente, o levantamento também evidenciou os desafios enfrentados pelos investidores dispostos a intensificar a abordagem, como dados insuficientes ou dificuldades para mensurar o desempenho não financeiro das estratégias. Segundo o estudo, 63% dos fundos soberanos e de pensão buscam aprimorar a mensuração formal dos impactos não financeiros de tais investimentos. Destes, 65% trabalham ativamente para desenvolver tal competência no futuro próximo.

Nos dias atuais, no que tange à adoção de critérios ASG, os investidores públicos afirmam já utilizar a triagem negativa (42%), bem

como incorporar títulos verdes aos portfólios (76%); além de pretenderem elevar significativamente a alocação em ativos verdes nos próximos dois anos (45%).

O peso da regulação

Na Europa, a 18ª edição da pesquisa Mercer intitulada “2020 European Asset Allocation Insights”, realizada junto a 927 investidores institucionais em 12 países (€1,1 trilhão sob gestão), revelou que a ampla maioria (89%) leva em consideração fatores ambientais, social e de governança nas decisões de investimento. Em 2019, esse percentual era de apenas 55%.

A regulação continua a ser o principal fator motivador para a adoção de critérios ASG (85%). Entretanto, a parcela de respondentes que passou a se preocupar com o potencial impacto de tais riscos sobre os retornos cresceu de 29% para 51% de um ano para outro. 40% dos planos também citam o desejo de mitigar potenciais danos à reputação como motivo para atribuir um caráter mais “responsável” aos investimentos, enquanto outros 30% manifestaram o desejo de alinhar as políticas dos planos/fundos de pensão àquelas das empresas patrocinadoras. A Mercer apurou ainda que 54% dos pesquisados já vêm considerando ativamente o impacto de tais riscos em suas alocações - em comparação a apenas 14% em 2019.



No início de fevereiro, o OMFIF e a empresa de serviços financeiros francesa Mazars já haviam divulgado um estudo que indicava a intenção dos Bancos Centrais de realizar alterações regulatórias radicais para enfrentar a crise climática, um sinal claro de que os agentes financeiros já não são mais capazes de evitar a precificação dos riscos ambientais.

Seguindo essa tendência, em maio, a Autoridade Monetária (HKMA) e a Comissão de Valores Mobiliários (SFC) de Hong Kong estabeleceram um grupo de trabalho de investimentos verdes, que tem por objetivo garantir que as empresas divulguem os riscos e impactos climáticos em seus processos de investimento.

Pouco tempo depois, o *Link REIT*, primeiro fundo de investimento imobiliário de Hong Kong e o maior da Ásia em capitalização de mercado, divulgou que havia garantido um empréstimo vinculado à sustentabilidade de cinco anos no valor de US\$ 129 milhões, demonstração clara do compromisso das autoridades e investidores locais com questões ASG. Na semana seguinte, a Bolsa de Valores (HKEX) anunciou planos de lançar a Bolsa Sustentável e Verde (denominada *STAGE*), que pode vir a ser a primeira plataforma de dados baseada na Ásia para investimentos verdes nos mercados de Hong Kong.

No Reino Unido, um importante passo regulatório foi dado no final de agosto, quando a titular da Secretaria de Trabalho e Previdência, Therese Coffey, anunciou uma consulta pública de seis semanas sobre novas regras para a divulgação de riscos climáticos pelos fundos de pensão. Segundo a proposta, os planos com £5 bilhões ou mais em ativos serão obrigados a avaliar e prestar contas publicamente sobre os riscos físicos e de transição presentes nas carteiras até o final de 2022. Planos menores, com mais de £1 bilhão em ativos, terão que cumprir o requisito até o encerramento de 2023. Assim, ao final do período, cerca de 70% do setor de previdência privada - em termos de patrimônio - estariam sujeitos às novas exigências.



Bancos Centrais
devem realizar alterações
regulatórias radicais para enfrentar
a crise climática, precificando
os riscos ambientais

O não cumprimento das regras resultará em penalidades aplicadas pelo supervisor TPR (*The Pensions Regulator*), incluindo-se multas. Para garantir a uniformidade na divulgação dos dados, os planos deverão seguir as recomendações da Força-Tarefa sobre Divulgações Financeiras Relacionadas ao Clima (*Taskforce on Climate-related Financial Disclosures* - TCFD). A estrutura prevê, por exemplo, que as empresas realizem análises de cenário, buscando, assim, mapear aumentos na temperatura global (em linha com o Acordo de Paris) e os impactos sobre a sua situação financeira. Além dos relatórios, os planos de pensão serão incentivados a incorporar fatores climáticos às suas principais operações, incluindo governança, estratégia e orientação aos participantes.

Guy Opperman, Subsecretário de Trabalho e Previdência do país, diz ter convicção de que o

desinvestimento puro e simples de empresas e setores considerados inadequados é uma abordagem equivocada. Ao invés disso, ele defende que os fundos de pensão trabalhem junto às organizações, na condição de acionistas, a fim de incentivarem melhorias nos indicadores climáticos.

Em artigo recente, Opperman afirma que manter ativos com alto índice de carbono “permite que os gestores previdenciários assumam uma posição de influência, persuadindo as empresas a promover práticas de negócios sustentáveis”. Em sua opinião, vender os ativos a terceiros sem qualquer preocupação com questões ambientais seria “contraproducente”.

Coffey vai além. Segundo a Secretária, os planos de pensão têm como obrigação defender os interesses dos participantes, não emitir julgamentos em seu nome. E ainda que algumas empresas não consigam fazer a transição para a baixa emissão de carbono, o engajamento do investidor pode servir para que elas ao menos transformem seus modelos de negócios, tornando-os mais sustentáveis.

Apesar do claro direcionamento do governo, o NEST, maior fundo de pensão britânico em número de participantes, já está em processo de desinvestimento de qualquer grande empresa cujo faturamento dependa de combustíveis fósseis em proporção superior a 15%. Iniciativas semelhantes fo-

ram anunciadas por outros investidores institucionais de peso, como a Igreja da Inglaterra e as Universidades de Oxford, Manchester e Gloucestershire.

Lobby presidencial

Na contramão do mundo, o Departamento do Trabalho dos EUA propôs, em junho, alterar a Lei previdenciária ERISA, em vigor desde 1974, a fim de exigir que os gestores de planos de Contribuição Definida (CD) coloquem interesses econômicos à frente dos chamados interesses não pecuniários. Na mira, os investimentos ASG. A medida seria resultado de *lobby* da Casa Branca, argumentam analistas políticos, já que a indústria de combustíveis fósseis é grande apoiadora do Presidente Trump, que já se referiu ao aquecimento global como “farsa” (*hoax*, em inglês) inúmeras vezes.

O governo alega que as estratégias de investimento que consideram fatores ASG prejudicam os retornos, elevam riscos e promovem metas não financeiras.

O ideal é que os gestores previdenciários assumam uma posição de influência junto às empresas ao invés de se desfazer dos ativos

O posicionamento foi muito criticado por grandes casas gestoras, que classificam a argumentação como pobremente fundamentada e obsoleta. A medida também foi considerada “excessivamente prescritiva e onerosa”.

No curto período em que a proposta foi colocada em consulta pública (30 dias em oposição ao prazo usual de 2 a 3 meses), foram recebidos 8.737 comentários, 95% deles contrários. O Departamento do Trabalho prometeu um posicionamento até o final do ano.

Segundo a consultoria Morningstar, até o final de julho, US\$ 24,1 bilhões haviam sido direcionados a fundos ASG somente nos EUA, volume similar ao registrado durante todo o ano de 2019, período que, por sua vez, captou quatro vezes mais recursos que em 2018. Por outro lado, as gestoras vêm reduzindo suas participações em empresas de combustíveis fósseis. Para se ter uma ideia, as ações de energia agora respondem por apenas 2,3% do índice S&P 500, ante 16% há cerca de doze meses.

Sem prejuízo

Os retornos dos chamados “investimentos de impacto” podem ser rastreados por meio de vários fundos negociados em Bolsa: o S&P 500 *technology ETF*, por exemplo, subiu 25% este ano, enquanto o S&P 500 *energy ETF*, que inclui ações de empresas de petróleo e gás, caiu 34%. De acordo com um



levantamento da gestora canadense RBC *Capital Markets*, até a primeira semana de agosto, 64% dos fundos ESG com gestão ativa bateram seus *benchmarks* contra 49% dos fundos tradicionais.

A Morningstar defende que os fundos ASG nada deixam a desejar aos fundos tradicionais em todos os aspectos, igualando-os ou superando-os nos 10 anos que antecederam a pandemia e mesmo durante a venda maciça de ativos ocorrida durante a crise. Foram levantados dados de 745 fundos sustentáveis e 4.150 fundos tradicionais. Em todas as classes - títulos, ações ou outros produtos financeiros - e em todas as partes do mundo, os fundos sustentáveis se saíram melhor. Nos últimos 10 anos, o retorno médio de um fundo sustentável com grandes multinacionais foi de 6,9% ao ano, enquanto os fundos tradicionalmente investidos atingiram 6,3%, em média.

“Os resultados sugerem que não há qualquer prejuízo à *performance* associado à sustentabilidade. Na verdade, a maioria dos fundos sustentáveis superou seus pares tradicionais em vários horizontes de tempo”, diz o estudo da Morningstar. A consultoria argumenta ainda que os fundos sustentáveis tendem a durar mais do que os tradicionais: 75% deles têm vida superior a uma década, patamar que cai para menos da metade entre os fundos não sustentáveis. Isso acontece porque os gestores

Estão sendo desenvolvidas diversas soluções tecnológicas para medir o desempenho não financeiro dos investimentos

desses fundos costumam fundir os que apresentam baixo desempenho com outros de *performance* superior a fim de realçar os resultados. Tal prática, alega a consultoria, pode fazer com que os fundos tradicionais pareçam ter um desempenho mais favorável do que a realidade no longo prazo.

Execução complexa

Mas a elaboração e execução de estratégias de investimento sustentável podem revelar-se desafiadoras, argumentam especialistas. A questão ambiental, em geral, tende a ser mais simples de equacionar, por exemplo, por meio da simples exclusão de empresas de petróleo. Mais complicado, porém, é lidar com temas relacionados a direitos humanos, questões de gênero, militares, entre outras. Ou seja, defender uma ideia ou tese - como equidade - é mais trabalhoso. As dificuldades são compartilhadas por consultores e casas gestoras, não raramente apegadas a ideias ultrapassadas. Investidores também se queixam dos intermediários, que

ainda teriam uma longa curva de aprendizado a percorrer.

Há ainda dificuldades trazidas pela análise de dados complexos, impondo um obstáculo em potencial para o aumento do volume de investimentos sustentáveis ou responsáveis. A resposta, concordam especialistas, passa necessariamente pela tecnologia. Estão sendo desenvolvidas diversas soluções para medir o desempenho não financeiro dos investimentos, promover a devida diligência por parte dos gestores e ajudar a enriquecer as discussões com todas as partes interessadas.

Há quem diga que os investimentos de impacto parecem superiores porque as carteiras tradicionais não tiveram um bom desempenho recente graças, em parte, ao choque na indústria do petróleo causada pela baixa demanda. Assim, as empresas com maior enfoque ESG não funcionariam melhor, necessariamente, em uma pandemia ou períodos de turbulência mercadológica. Mas o que tem levado mais investidores a apostar na sustentabilidade são fundamentos econômicos sólidos, argumentam seus defensores. Afinal, as empresas estão sendo levadas a assumir mais responsabilidades. Vide, por exemplo, a indústria de alimentos, em que vários frigoríficos registraram graves surtos de Coronavírus, gerando preocupações e medidas robustas de segurança com o intuito de se

resguardar a cadeia de abastecimento em diferentes países.

Desafios geográficos

Fatores geográficos precisam ser considerados. Na Europa e América do Norte, por exemplo, é mais fácil encontrar ativos com perfil ASG, o que já não ocorre em outras partes do mundo, como na América Latina. Em países em desenvolvimento, a falta de transparência se apresenta como uma dificuldade adicional.

De maneira geral, os investidores latino-americanos ainda se encontram nos estágios iniciais dos investimentos sustentáveis. Os fundos de pensão estão mais adiantados, especialmente no México, Colômbia e Peru. O acesso a estratégias sustentáveis com exposição aos mercados internacionais é possível, já as exposições locais são bastante limitadas.

A maior conscientização de consumidores e investidores deverá continuar propiciando mudanças na economia e nos mercados financeiros, com mais empresas e investidores adotando melhores práticas de sustentabilidade e princípios emanados por organismos internacionais, como as Nações Unidas. Os investimentos sustentáveis também devem ganhar popularidade em função da lacuna de infraestrutura, que cresceu em anos recentes devido à retirada de recursos da região, mais vulnerável a desastres naturais e mudanças climáticas.

Os mercados de títulos verdes da América Latina e Caribe registraram aumento no ano passado

Segundo a *Climate Bond Initiative*, América Latina e Caribe registraram um aumento nos mercados de títulos verdes em 2019, totalizando 2% do total emitido globalmente. As baixas recordes nos mercados de petróleo e gás associadas à pandemia também têm feito surgir mais títulos destinados a lidar com os efeitos econômicos e sociais da crise do Coronavírus.

Antes fortemente associados à corrupção, os países latino-americanos vêm angariando esforços para combatê-la, tornando-se, assim, mais convidativos à entrada de investidores externos em projetos que não envolvam, necessariamente, a exploração de recursos naturais. “Agora, mais do que nunca, é a hora de investidores e emissores na América Latina adotarem uma agenda integralmente ASG em suas operações diárias e estratégias de longo prazo visando à criação de valor, resiliência e sustentabilidade. É uma questão de sobrevivência, não apenas de vantagem competitiva”, sentença Andrea Bonime-Blanc, CEO

da GEC *Risk Advisory*, consultoria estadunidense focada em investimentos éticos.

Mercados privados

A sustentabilidade também tem crescido em importância no âmbito dos mercados privados da América Latina em anos recentes. Desde 2014, a LAVCA (Associação de Investimento em Capital Privado na América Latina) monitora negócios realizados com enfoque em fatores ambientais, sociais, de governança e gênero.

Os *cases* variam de setores de impacto tradicionais, como inclusão financeira e energia renovável, a empresas de consumo/varejo, TI, agronegócio, serviços financeiros, saúde, educação, imóveis e infraestrutura. “Vemos vários investidores tradicionais se unindo a investidores com mandatos de impacto, evidenciando apetite e oportunidades para se investir em empresas e projetos com perfis sociais e ambientais tangíveis em todos os países”, observa a CEO da LAVCA, Ivonne Cuello.

Segundo dados da Associação, o mercado privado registrou 35 operações totalizando US\$ 470 milhões entre 2014 e 2016, contra US\$ 2 bilhões em 63 negócios fechados em 2017-2019. O foco de tais operações foram as mudanças climáticas, investimentos em tecnologia limpa, e fontes alternativas e renováveis de energia. ■

autorregulação

A IMAGEM E GESTÃO DA SUA ENTIDADE NUNCA MAIS SERÃO AS MESMAS!

COMPROVADO!

As entidades certificadas com o Selo de Autorregulação comprovam que o programa tem sido um indutor para o desenvolvimento e mostra um modelo a ser perseguido, construído a partir das melhores práticas de mercado.

O grande produto do Selo de Autorregulação não é somente o prestígio e ganho de imagem conferidos, mas a jornada de evolução.

NOVIDADE!

O Regulamento dos Códigos de Autorregulação passou por mudança e traz como uma das suas principais novidades, a definição do prazo de 1 ano, para que as entidades se candidate ao Selo, certificando seus processos.

O Selo é a chancela que reconhece, perante o mercado, o efetivo cumprimento dos requisitos do Código pela EFPC. Por isso, a definição do prazo de 1 ano entre a adesão e a certificação reforça o compromisso da EFPC com o propósito da Autorregulação, que é elevar o padrão das práticas de governança do setor, por meio do autodesenvolvimento das entidades.

Vencido esse prazo, se a entidade não tiver se candidatado ao Selo, sua adesão ao Código será cancelada. O que não a impede de adequar seus processos e solicitar nova adesão no futuro, desde que o faça de forma concomitante com a inscrição para o processo de obtenção do Selo.



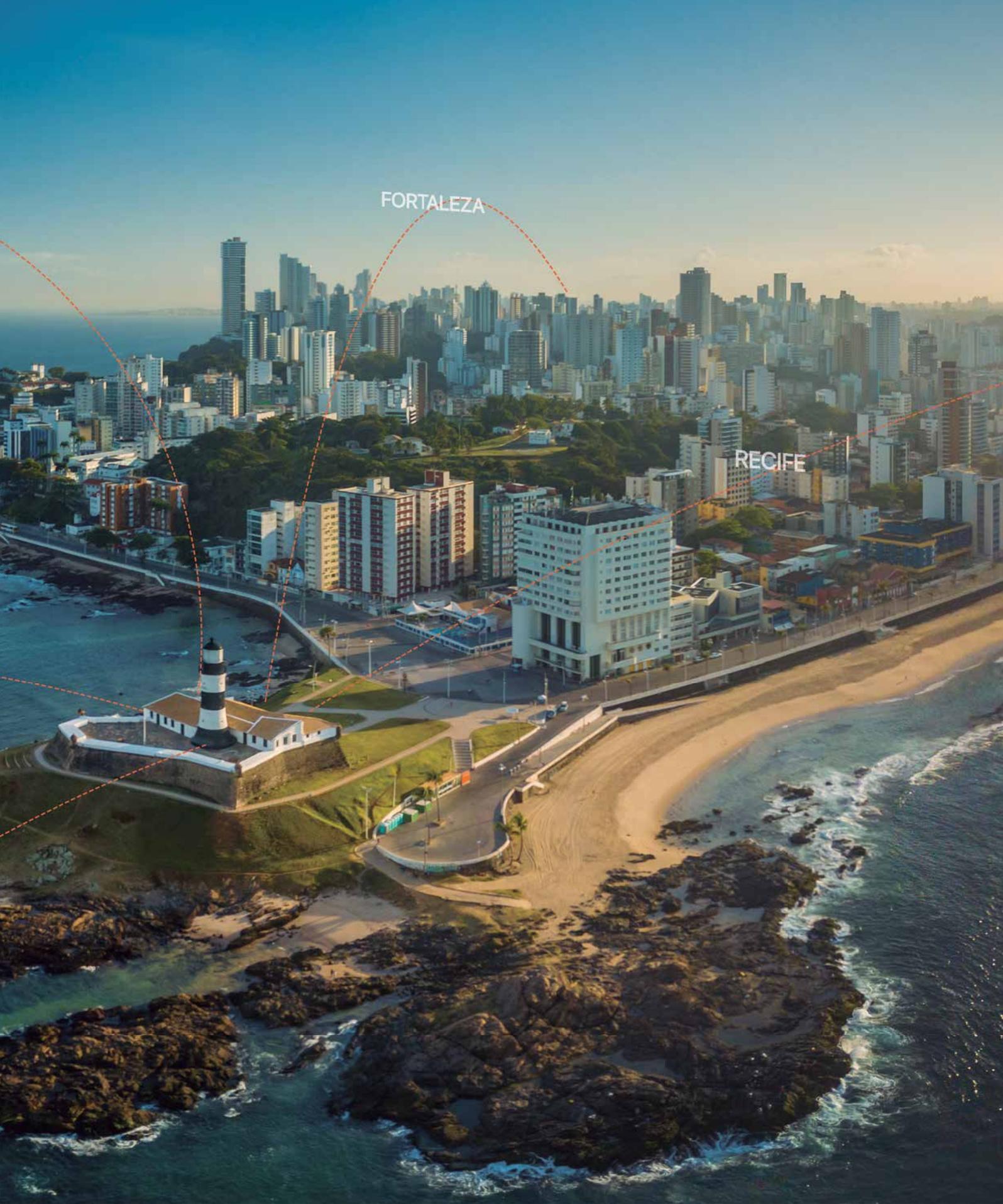
SAIBA MAIS

Acesse os conteúdos através do QR Code e garanta a adesão de sua entidade!

TENHA A MARCA DA CREDIBILIDADE E AMPLIE SEUS NEGÓCIOS!

Presente onde há
previdência complementar fechada.

Linhares &
ADVOGADOS ASSOCIADOS



FORTALEZA

RECIFE



i9ADVISORY

CONSULTORIA FINANCEIRA



Risco



Retorno



Custos



Governança

Temos como missão, otimizar e recomendar a estruturação do portfólio de investimentos de nossos clientes, em linha com seu objetivo de retorno, perfil de risco e necessidade de liquidez, suportados por elevados padrões em controles internos e gestão de riscos.



AS NOVAS ESTRELAS DAS CARTEIRAS DOS INSTITUCIONAIS

Grandes investidores deixam de priorizar apenas a governança para se preocuparem cada vez mais com questões sociais e ambientais

POR MARTHA ELIZABETH CORAZZA

Não é por acaso que o tema da sustentabilidade nos investimentos – avaliação de ativos de acordo com as melhores práticas ambientais, sociais e de governança – vive um *boom* desde o ano passado e ainda maior este ano, quando eclodiu a pandemia do novo Coronavírus. “Não é modismo, mas uma questão de gestão responsável dos in-

vestimentos”, argumenta a *Chief Investment e Risk Officer* do fundo de pensão da Nestlé no Reino Unido, Alessandra Cardoso. Naquele país, o risco ESG já é compreendido como qualquer outro e permeia todas as classes de ativos. As ações mitigadoras, por sua vez, devem ser proporcionais ao tamanho da exposição das carteiras a esses riscos.

Dois fatores práticos suportam o avanço ASG no mundo: a pressão da sociedade e a maior atenção da mídia aos problemas de sustentabilidade, o que deixa as empresas mais expostas a riscos, observa a consultora da TAG Investimentos, Francisca Brasileiro. A responsabilidade dos fundos de pensão passou ser a de cobrar os gestores e saber como eles integram esses critérios aos seus *portfolios*, seja por exclusão, triagem positiva ou engajamento. Ela vê no Brasil um movimento interessante nesse sentido. “O Brasil sofreu bastante no cenário internacional em relação aos critérios ASG porque foi na contramão do mundo. Isso afastou os investidores globais e o País acabou excluído das carteiras de alguns fundos soberanos, até que os investidores locais perceberam e tentaram se adequar aos critérios internacionais.”

Materialidade e “sopa de letrinhas”

O mantra dos investidores tem sido o seu papel fundamental na promoção dos princípios ASG, afirma o Presidente da Amec (Associação de Investidores no Mercado de Capitais), Fábio Coelho. “Não há apenas uma preocupação com o lucro das companhias e dos acionistas, mas com aspectos sociais e ambientais. Trata-se de uma tendência mundial que a pandemia tornou ainda mais forte e que já está no radar das EFPCs há algum tempo.”

Na Previ, em função da maturidade das políticas, a sigla ASG ganhou nova dimensão ao incorporar a letra I de Integridade

Mas Coelho admite que dar materialidade à “sopa de letrinhas” das práticas ASG é uma questão complexa. Cabe ao institucional definir quais são os ativos em que têm posições maiores ou as empresas em que esses riscos são mais significativos e então escolher as companhias nas quais estará engajado como investidor. No caso daqueles que terceirizam

a gestão de investimentos, é preciso cobrar esses compromissos dos gestores externos.

O peso da integridade

Na Previ, a sigla ASG ganhou nova dimensão ao incorporar também a letra I de Integridade, e virar ASGI. A alteração separou as ações de integridade das de governança por conta da maturidade das políticas internas na entidade, pondera Rafael Castro, Gerente Executivo de Controles Internos e o representante escolhido pela EFPC como candidato a uma vaga no Conselho do *Principles for Responsible Investment* (PRI), em 2020.

Castro lembra que a Previ adotava, já no final dos anos 1990, a publicação do balanço social, e a partir de 2004, o Código de Melhores Práticas de Governança, para ser mais tarde a primeira signatária do PRI na América Latina. “De lá para cá, as práticas evoluíram e amadureceram. Incrementamos as ações, e hoje o seu espectro é mais amplo, registrado na política de investimentos tanto no que diz respeito à seleção de ativos quanto à gestão de *portfolio*.”

As questões ASGI permeiam todas as classes de ativos da fundação, incluindo títulos privados e imóveis. Há fundos com práticas mais avançadas, outros em estágios iniciais, mas todos adotam um *rating* que avalia as práticas das empresas e seu alinhamento aos guias e critérios adotados pela entidade. “A seleção de gestores também segue esses critérios. O guia da Abrapp para seleção de gestores é um instrumento riquíssimo de apoio para as EFPCs nesse esforço”, avalia o Gerente Executivo.

Integração transversal

A Vivest trabalha para atribuir mais peso ao tema climático no seu modelo de



análise de seleção de ativos. “As questões climáticas não estavam incluídas no nosso *ranking* ASG com a magnitude que assumiram agora, mas é visível que elas afetam o mundo todo. As empresas investidas não podem buscar apenas o lucro, elas têm um papel sustentável e ativista a cumprir”, diz o Gerente Executivo de Renda Variável, Paulo de Sá. O compromisso da entidade é alinhar o ASG à cultura de gestão de investimentos de modo transversal, ou seja, a integração deve atingir todas as classes de ativos. Nesse sentido, em 2020, o projeto será ampliado, com a extensão da análise de sustentabilidade - já utilizada na renda variável e na carteira imobiliária - para os investimentos em crédito privado e renda fixa.

O modelo adotado há cerca de três anos na renda variável é baseado em *ratings* e numa matriz que dá pesos para itens e subitens. Depois que a análise fundamentalista aponta as melhores opções, todas as companhias de capital aberto são classificadas a fim de se aumentar ou reduzir o *target* de alocação em cada uma. “Não usamos critérios de exclusão para empresas ou setores, mas reduzimos significativamente as posições em empresas cujo *rating* seja baixo.”

Nos investimentos imobiliários, os critérios ASG já foram introduzidos nos comitês e são utilizados principalmente nos ativos de *shopping centers* (incluindo o tratamento de rejeitos, consumo de água, ar-condicionado e impacto sobre o entorno dos prédios). Diversos cuidados também são tomados em relação aos galpões de logística.

A Vivest é signatária do PRI desde 2011 e do Código de *Stewardship* da Amec desde 2017, além de outras iniciativas. “O que nós vemos é um caminho de evolução contínua para trazer ativos mais sustentáveis para as

nossas carteiras e, como a estrutura da entidade é muito enxuta, contratamos uma consultoria especializada para integrar o ASG ao processo de investimentos”, conta Sá.

Engajamento direto e coletivo

Outro aspecto essencial para que a Vivest tenha uma posição ativa é aprovar uma política de votos em assembleias que assegure sua participação no engajamento ASG junto às companhias. A discussão sobre engajamento, aliás, é uma das mais latentes em todo o mundo, pois há consenso sobre usar o mínimo possível os filtros de exclusão e incluir mais as empresas para induzir mudanças, conforme pontua Francisca Brasileiro.

Nos investimentos imobiliários da Vivest, os critérios ASG são utilizados principalmente nos ativos de *shopping centers* e galpões de logística

Na Previ, diz Rafael Castro, o engajamento é direto, junto às empresas por meio da indicação de conselheiros. “Queremos incrementar também o engajamento coletivo, que é feito junto com outros investidores institucionais e gestores.” Para isso, a entidade utiliza como base a rede do PRI no Brasil. A Previ não adota o desinvestimento, preferindo uma abordagem em que consegue identificar e promover o alinhamento de certas questões.

No momento a fundação lidera um engajamento coletivo no âmbito da rede global do PRI que envolve 22 investidores institucionais e tem foco nos programas de integridade de 19 empresas locais de diversos setores. “É difícil saber se esses programas são mesmo efetivos, então a rede de signatários do PRI vai implementar um questionário extenso para as empresas e depois fazer um contato direto com elas”, conta Castro. Os primeiros depoimentos dos representantes dessas empresas já mostram que há



TÔRRES • FLORÊNCIO
CORRÊA • OLIVEIRA

A D V O C A C I A



61 3321 4303
61 3323 4420



Setor de Autarquias Sul, Quadra 01, Bloco N
Ed. Terra Brasilis, Conjunto 611, Brasília - DF



www.torresfco.com.br
contato@torresfco.com.br



om.br
o.com.br



uma ressonância rápida e um movimento interno imediato. Além disso, a Previ apoia o CDP e incentiva as empresas a avançarem em ações de equidade de gênero, questões raciais, entre outras.

Transparência e comparação

Há diversos relatórios-padrão para se obter informações de análise ASG, mas ao utilizar apenas esses dados, o investidor terá acesso exclusivamente ao que a companhia informa. “Algumas empresas informam, mas sem ter comparabilidade; outras informam, mas não aplicam. Esse é o grande desafio: analisar a partir de *ratings*, gestores e relatórios num universo cada vez mais amplo”, destaca Francisca Brasileiro. No exterior, há toda uma indústria de *ratings* especializada em atribuir *scores* de risco, então essa é uma discussão bem complexa, admite. Tais *scores* têm sido, até o momento, mais utilizados nos segmentos de crédito do que em *equities*.

Paulo de Sá também assinala que o grande problema é obter informações transparentes e comparáveis entre as empresas. “Há dificuldade de conseguir dados que sejam utilizáveis nas análises, e algumas empresas sequer os divulgam. Muitas vezes somos obrigados a buscar outras fontes confiáveis para montar um arcabouço de análise ASG e desenhar estratégias.”

Para aumentar a transparência, a Vivest participou, em 2014, no âmbito do PRI, de um grupo de pressão junto a dez companhias. “Dessas, apenas três divulgavam dados ASG, e mesmo assim falta padronização. O

objetivo era provocar a indução no mercado e nas empresas”, explica Sá.

Há um efeito prático desse engajamento na precificação desses papéis, conforme demonstram vários estudos de retorno e risco das companhias sustentáveis. “O engajamento dos investidores do mundo todo ajuda a reduzir fortemente o risco de perdas e, numa segunda etapa, a obter retornos acima dos *benchmarks*.”

Um dos pontos de discussão global hoje é a prática do “greenwashing”, preocupação antiga que voltou à cena e que define os casos de informações falsas sobre práticas ASG. As empresas e eventualmente as *assets* usam estratégias de “marketing verde”, mas, na prática, estão longe de adotar critérios efetivos de sustentabilidade. “Esse é um ponto importante. O PRI inclui entre suas obrigatoriedades a de responder ao questionário anual de forma bem objetiva para evitar justamente os ‘caroneiros’ da sustentabilidade”, diz Rafael Castro, da Previ. “Há formas de identificar isso e exigir que haja objetividade nos relatos.” Ele observa que a transparência já foi um problema maior, que houve uma evolução, mas que “ainda estamos longe do ideal”. A Previ estimula a utilização do relatório de referência da GRI (*Global Reporting Initiative*), já que ter um padrão sempre ajuda na comparabilidade.

Do anexo para a capa

Uma das pioneiras na adoção de práticas ASG entre as EFPCs, a Real Grandeza criou uma área focada no tema ainda em 2004, aderiu ao PRI em 2009, e desde então tem avançado em várias etapas do projeto de sustentabilidade, lembra o Diretor-Presidente, Sérgio Wilson Ferraz Fontes. “A pandemia trouxe um foco ASG mais forte; ele saiu do



O grande desafio é analisar dados a partir de *ratings*, gestores e relatórios num universo cada vez mais amplo



anexo e foi para a capa dos relatórios, e isso tem um motivo: as práticas de sustentabilidade conseguem baixar os riscos dos ativos no longo prazo e sua *performance* foi melhor diante dos índices convencionais.”

A Real Grandeza adota alguns filtros de exclusão em seus investimentos, sempre de acordo com o seu Manual de Investimentos ASG criado em 2012. Estão excluídos os ativos de empresas de bebida alcoólica, fumo, e que utilizem trabalho infantil. “Também estamos atentos às questões que envolvam imagem e reputação, e avançamos nas práticas ligadas às questões raciais e de empoderamento das mulheres”, explica Fontes.

Impacto positivo

Para o Diretor Superintendente da Previ-Ericsson, Rogério Tatulli, uma entidade pequena, porém bem estruturada, pode e deve estar alinhada aos conceitos de sustentabilidade. “Durante muitos anos os fundos de pensão trabalharam as questões sociais e ambientais, mas a governança era a mais relevante, uma relação que hoje foi invertida, passando a haver mais espaço para as práticas sociais e ambientais.”

Ele sustenta que as EFPCs são responsáveis por gerar impactos positivos com os investimentos até por força da regulação, o que as leva a cobrar dos gestores. “Temos que saber se eles foram às reuniões de acionistas e como se posicionaram porque o risco de imagem, caso ocorram desastres ambientais por exemplo, é muito grande”, enfatiza Tatulli.

Na Previ-Ericsson, os investimentos pesados em florestas sustentáveis são uma realidade desde 2010. A entidade também investe em parques eólicos e em energias renováveis que desenvolvem as comunidades em seu entorno. “Nossa patrocinadora,

escandinava, sempre exigiu que tivéssemos esse olhar ambiental em relação aos negócios das empresas investidas.” Outro fator fundamental, conta o dirigente, tem sido o trabalho de formação de conselheiros, que integram o processo de mudança ASG.

Representatividade

No PRI, que hoje conta com mais de três mil signatários em todo o mundo (e ativos da ordem de US\$ 100 trilhões), o Brasil tem representatividade importante de EFPCs e *assets*, mas ainda poderia avançar, diz Castro. “A categoria de proprietários de ativos é a mais importante na rede do PRI, então pretendemos estimular o aumento de adesões.” Isso contribuiria para uma maior diversidade do *board*, que hoje registra baixa participação de países emergentes.

O novo Relatório de Sustentabilidade da Abrapp mostrará a evolução positiva do sistema desde 2014

A Abrapp já vinha trabalhando uma agenda ASG ampla, explica a Coordenadora do Comitê de Sustentabilidade da Associação, Raquel Castelpoggi, movimento que ganhou tração inédita recentemente. “Deixamos de ser ‘eco chatos’ para sermos ‘eco conscientes’. O Brasil também lança o primeiro índice de sustentabilidade de carbono, então é um período muito importante”, diz a Coordenadora. O Índice CDP Brasil de Resiliência Climática (ICD-PR-70) busca estabelecer, pela primeira vez no País, uma relação entre a divulgação de informações ambientais e o desempenho financeiro das companhias locais.

Além disso, o ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial) ganha envergadura cada vez maior na Bolsa e muitas casas gestoras já usam Inteligência Artificial para acompanhar e monitorar as práticas das empresas, o que evidencia que o ASG está de fato

sendo integrado à cultura de investimentos. “O grande ponto diferencial serão os investimentos em infraestrutura, a começar pela questão do saneamento básico. Há também o trabalho do LAB, laboratório de finanças da CVM, um grande avanço na estruturação do mercado de títulos verdes, do qual a Abrapp participa”, diz Castelpoggi.

Entre os projetos do Comitê de Sustentabilidade em 2020, ela destaca o questionário enviado

no final de agosto às EFPCs com perguntas sobre ASG e Integridade. “Será um grande mapeamento de quem está fazendo o que, até onde chegaram e como comparar as diversas ações.” O lançamento do novo Relatório de Sustentabilidade das EFPCs, previsto para o Congresso Brasileiro, mostrará a evolução positiva do sistema desde 2014, quando foi editado o último desses relatórios. ■

Biodiversidade, a nova fronteira



A preocupação ambiental passou a reforçar também a responsabilidade das empresas, gestores e investidores em relação à questão específica da biodiversidade. “Os efeitos da mudança climática e os prejuízos à biodiversidade podem e devem ser tratados de maneira integrada, lembra Luciane Moessa de Souza, consultora da organização ambiental Global Canopy, proponente da Força-Tarefa para Divulgação de Informações Financeiras relacionadas à Natureza (*Taskforce for Nature-related Financial Disclosure – TNFD*).

A Força Tarefa foi criada no primeiro semestre de 2020 por organizações internacionais com apoio financeiro do governo do Reino Unido. Em setembro, foi formado o Grupo de Trabalho encarregado de definir o escopo da TNFD, com a participação de agências multilaterais (como o Banco Mundial e a IFC), governos (até agora, Reino Unido, Suíça, Costa Rica, Holanda e França), reguladores financeiros (como os do México e da Nigéria) e diversas instituições financeiras líderes em sustentabilidade. “Para o Brasil especificamente, o tema é de grande interesse, já que o País detém sozinho 13% de toda a biodiversidade do planeta”, afirma Moessa.

Com apoio e divulgação da Abrapp, a TNFD foi apresentada aos fundos de pensão brasileiros e a outros atores relevantes do mercado de investimentos. Entre os objetivos da TNFD estão o de promover o gerenciamento de riscos de perda de biodiversidade e degradação ambiental (incluindo solo, água e ar) e fluxos financeiros para conservação e restauração de ecossistemas.

Pandemia e desequilíbrio

Estudos já apontam uma correlação clara entre desequilíbrio nos ecossistemas e o surgimento de pandemias, o que expressa o potencial impacto econômico da degradação da biodiversidade. Nessa agenda, não há hoje quem chame tanto a atenção do mundo quanto o Brasil, e a maneira do País lidar com o assunto tem um efeito importante para as empresas brasileiras que captam dinheiro lá fora. Infelizmente, pontua Moessa, o enfraquecimento do *enforcement* da regulação ambiental acaba elevando os riscos do Brasil nessa área aos olhos dos investidores globais.

As iniciativas de mercado voltadas à criação de impacto socioambiental positivo (como *green, social* ou *sustainable bonds*) ganham relevância, assim como iniciativas de autorregulação que podem trazer parâmetros mais claros e seguros para o gerenciamento de riscos socioambientais, como pretende a TNFD. “Isso pode ajudar a mitigar a elevação de riscos no País, por isso a participação brasileira é tão importante”, avalia.



GESTORES RECOMENDAM CAUTELA COM “FALSO” ASG

É preciso diferenciar estratégias de *marketing* de produtos com caráter ESG amplo e consolidado

O apetite voraz pelo nicho de fundos de investimento com características ESG foi multiplicado, em especial, a partir do segundo trimestre deste ano. Nesse ambiente de ebulição, os cuidados na seleção de ativos e de gestores são mais do que recomendados para que a nova onda leve a investimentos efetivamente sustentáveis e não apenas a ilusões de *marketing* no mercado, alertam especialistas.

Segundo dados da Morningstar, o número de novos fundos com esse perfil chegava a 23 nos EUA até o final do primeiro semestre. Mundialmente, no mesmo período, os fundos ESG atingiram patrimônio inédito de US\$ 1 trilhão. Desse volume, mais de 85% estavam concentrados na Europa. No Brasil, o movimento começa a crescer de maneira acelerada, exigindo um trabalho criterioso por parte das EFPCs, cuja visão de longo prazo tem tudo para garantir um casamento perfeito com a sustentabilidade.

“O momento é interessante, porém muito perigoso. Os investidores estão olhando para o ESG; daqui a pouco os reguladores e a sociedade também estarão, e muitas empresas vão querer se aproveitar disso”, alerta o Sócio e Membro do Comitê de Investimentos da Constellation Asset Management, Eduardo Dumans, que também integra o Conselho da GRI - *Global Reporting Initiative*.

O investidor deve saber diferenciar o que é tratado apenas como produto de investimento e aquilo que é resultado de um processo ESG mais amplo e consolidado, reforça o Gerente Executivo de Análise e Alocação Doméstica da BB DTVM, Marcelo Farias. Diante da maior repercussão do tema no dia a dia dos mercados, ele alerta para a necessidade de obter um *disclosure* completo das empresas e não apenas a divulgação do

O *disclosure* completo das empresas é necessário a fim de se evitar o chamado *greenwashing*

“lado bom” de suas práticas. “O *greenwashing* é um problema real e exige muita atenção”, observa.

Longe do simplismo

Na Constellation, uma das gestoras mais atuantes frente ao desafio ESG, com R\$ 14 bilhões sob gestão, os filtros são aplicados a todo o patrimônio gerido. A *asset* é signatária do PRI e do Investidores pelo Clima, um engajamento que se formou ao longo do tempo, explica Dumans. “Nosso compromisso é fazer o certo e ter uma *performance* melhor. Para isso, não é possível adotar uma postura muito simplista porque não é simples estabelecer as relações de causa e efeito”, afirma o gestor.

Pelo lado qualitativo, a agenda ESG exige um olhar de longo prazo. É preciso buscar um bom alinhamento e impacto positivo, variáveis que tendem a contribuir para a longevidade e sucesso das empresas. “O risco é o fator mais palpável. Por esse lado, é possível escapar de algumas armadilhas porque um ESG ruim pode signi-

ficar que o preço barato de um ativo está enganador. É o primeiro benefício desse tipo de avaliação”, pontua Dumans.

O time e o processo de investimento da Constellation são únicos porque todos têm que estudar o tema ESG, num modelo descentralizado. “Não excluimos formalmente qualquer empresa, mas ao ver um ESG ruim eu nem termino de fazer a análise.” A casa tem uma posição importante investida em papéis da Natura e acompanha em detalhes o processo de extração que a empresa pratica na Amazônia. Sua base de clientes é composta por investidores estrangeiros e as consultas sobre ESG tem crescido nas reuniões.

Engajamento sistemático

Na Bram - Bradesco Asset Management - o projeto ESG avançou para uma nova etapa que inclui, desde agosto, o engajamento sistemático com as cerca de 264 empresas nas quais os seus fundos investem. As empresas são avaliadas e, em seguida, a Bram aplica sua visão própria na análise para definir os *ratings*. “No momento estamos trabalhando numa terceira fase, que é a de reformatar os nossos relatórios para dar um *feedback* às empresas. Esse era mais um documento interno, mas queremos reformular para enviar às companhias até o final do ano”, explica o co-CIO da Bram e



responsável pela gestão de renda variável, Marcelo Nantes.

O *rating* é revisado anualmente e considera as melhorias implementadas em vários critérios ESG. O Superintendente da Bram, Ricardo Almeida, lembra que o *rating* inclusivo permite trazer as empresas para mais perto da *asset* e ajudá-las a melhorar suas práticas. “O ASG veio para ficar, é uma mudança estrutural e quem não estiver adequado vai sofrer e vender menos”, resume.

O primeiro fundo de renda variável com foco em sustentabilidade foi lançado em 2007 e o primeiro fundo de crédito, em 2011. A *asset* já é signatária do PRI desde 2010 e, em julho passado, aderiu, junto a outras gestoras, ao compromisso Investidores pelo Clima (IPC). As instituições signatárias representam R\$ 1,7 tri em recursos sob gestão. “Dos mais de R\$ 500 bilhões sob gestão na Bram hoje, 99,3% já são avaliados por critérios ESG”, diz Nantes. A gestora está inclusive baixando seus *tickets* iniciais em alguns fundos para que outros investidores, pessoas físicas, possam acessar esses produtos. Para os institucionais, há dois fundos exclusivos com critérios ESG específicos.

100% ESG

Country Head da Schrodgers no Brasil, Daniel Celano explica que a casa trabalha a integração do con-

ceito ESG aos seus investimentos há mais de vinte anos, com times locais e globais de especialistas e ferramentas proprietárias. “Desde 1998 fazemos isso porque as empresas que olham também o meio ambiente, a sociedade e os reguladores em geral, vão apresentar riscos de cauda pequenos, entregando resultados melhores.”

A gestora usa três tipos de abordagem em seus produtos: triagem com filtros negativos, categoria integrada e categoria 100% ESG. No Brasil, a *asset* mantém um fundo de renda variável integrado que já soma patrimônio de R\$ 600 milhões.

Na modalidade mais radical, que é 100% ESG, os papéis de uma empresa só são adquiridos se ela alcançar nota muito boa, além de observar aspectos fundamentalistas da análise. A Schrodgers lançou o primeiro fundo desse tipo no Brasil em julho passado, que abarca uma carteira de *global equities* com foco nos investidores institucionais, que já somava R\$ 10 milhões de patrimônio em agosto. Em nível global, a casa tem atualmente dez produtos 100% ESG e um time de especialistas *big data* para obter informações que vão além dos relatórios das companhias. A demanda por produtos desse tipo também está crescendo entre os institucionais no Brasil, avalia Celano.

ETFs e *stewardship*

Com mais de US\$ 7 trilhões de ativos sob gestão e posição de liderança entre as *assets* glo-

A Schrodgers dispõe de um time de especialistas em *big data* para levantar e compilar informações



VOCÊ JÁ PAROU PARA PENSAR COMO SURGE UMA INOVAÇÃO?

Às vezes, parte simplesmente de uma ideia. Outras, surge de uma necessidade que se apresenta diante de um desafio.

Em muitas outras situações, é apenas uma nova percepção sobre algo que já existe.

Por isso, o ambiente de inovação é extremamente complexo e desafiador.



A Conecta tem promovido mudanças significativas para o mercado de EFPCs e na forma em que propõe e desenvolve essas mudanças.

Você deve ter acompanhado o Hack'a'Prev, um evento no estilo hackathon, destinado a propostas exclusivas para o setor de previdência complementar.



conecta
soluções associativas

Também já deve ter ouvido falar sobre o Hupp!, o primeiro hub dedicado a previdência privada no Brasil e que já conta com a participação de 11 EFPCs e 17 Startups em seu primeiro batch.

E as inovações não param. Agora, a Conecta está trabalhando na Central de Serviços, uma nova plataforma de desenvolvimento dedicada para as EFPCs, que irá inovar completamente a forma como o mercado de previdência trabalha.

Ainda não está ligado nesse incrível mundo da inovação? Então venha conversar com a gente e conhecer as oportunidades que temos para os diversos perfis de EFPCs.

 +55 11 2344-2590 | 2591 | 2592

 conectasa@conectasa.com.br

 www.conectasa.com.br

  /conectasa

 [conecta_s_a](https://www.instagram.com/conecta_s_a)

hupp!



<HACK 'A' PREV>
hackathon de previdência privada



bais, a BlackRock reforçou, neste ano, uma postura que prioriza a atribuição fiduciária no longo prazo por meio de carta divulgada por seu CEO mundial, Larry Fink, às empresas. “Nesse documento, Larry trouxe mensagens claras e objetivas sobre o risco das mudanças climáticas e a necessidade de sairmos das empresas que ainda utilizam carvão térmico, exigindo sua transição para o modelo de energias limpas”, explica o CEO da casa gestora no Brasil, Carlos Takahashi.

Como a BlackRock atua fortemente em gestão passiva, ou seja, por meio de alocação em ETFs (fundos que replicam o desempenho de índices), há também um esforço essencial junto aos provedores de índices para ampliar o leque de opções dentro do conceito ESG, explica Takahashi. Um de seus ETFs tradicionais é o ECOO11, negociado em Bolsa, cujo objetivo é refletir o desempenho do Índice de Carbono Eficiente, o ICO2, indicador que reúne apenas as companhias que adotam boas práticas em relação à emissão de gases causadores do efeito estufa. “Além de trabalhar com ETFs no Brasil, também trazemos posições *offshore* para cá. Temos uma exposição relevante em ativos locais, tanto em renda fixa quanto em renda variável, num total de US\$ 40 bilhões”, complementa.

A *asset*, que é também acionista minoritária em diversas com-

panhias brasileiras, atua ainda por meio de sua área de *stewardship*, que acompanha o engajamento das empresas para implementar de fato o ESG junto aos *boards* e dirigentes. No começo deste ano a gestora passou a acompanhar 295 empresas em todo o mundo, de diversos setores, que tinham níveis preocupantes de emissão de carbono. Por meio do engajamento, algumas delas conseguiram avançar na redução dessas emissões. Entre aquelas com maior dificuldade, a BlackRock adota uma postura prática que inclui votar pela substituição de dirigentes e CEOs.

Ao longo do primeiro semestre deste ano, a BlackRock fez estudos considerando um *portfolio* hipotético de ETFs – com base no *benchmark* MSCI – e comparou o desempenho de ESG e tradicionais. Na crise de 2020, 94% do *portfolio* ESG apresentaram *performance* superior aos demais. Esse *portfolio* hipotético foi medido também no ambiente dos anos de 2015 e 2018 e novamente, nesses dois momen-

94% do *portfolio* ESG
apresentaram *performance*
superior aos demais
durante a crise segundo
estudos da BlackRock

tos, os ETFs com índices ESG tiveram desempenho superior.

Carteiras recomendadas

Na BB DTVM, Marcelo Farias lembra que o ASG não é novidade e a casa é signatária do PRI desde 2010, trabalhando pelo engajamento direto com as empresas, seja no que diz respeito aos ativos de dívida ou aos de renda variável.

A gestora aplica um *ranking* de empresas para os investimentos de renda variável e usa uma carteira recomendada que considera aspectos ASG, bem como expectativas de retorno como um todo. Na renda fixa, a aquisição de debêntures passa por um processo semelhante que atribui quatro escalas de nota num *rating* ESG que inclui o risco de crédito.

Em seus fundos de investimento, a BB DTVM utiliza duas formas de trabalhar o ASG: em fundos que ponderam todas as ações e usam outros *rankings*, mas adotam a nota ESG para dar maior peso, e os fundos dedicados. Há cinco estratégias que usam filtros sustentáveis, sendo dois multi-mercados e três fundos de ações, explica o gerente responsável pelos fundos de ações ativos da casa, Vinicius Vieira. Os três fundos de ações que podem receber recursos das EFPCs são temáticos: BB Ações Equidade, BB Ações Governança e BB Ações Nordea *Global Climate and Environment* Investimento no Exte-



rior, um *feeder fund* em parceria com a Nordea.

Mensuração mais robusta

Signatário do PRI desde 2006 e do Pacto Global desde 2012, o BNP Paribas é uma das instituições líderes no tema ESG no exterior. No Brasil, a ênfase até há pouco recaía mais sobre a governança, que era o fator responsável por gerar maior volatilidade nas empresas locais. “Nunca fizemos uma análise mais profunda de questões sociais ou ambientais”, explica o gestor de fundos de ações da BNP Paribas *Asset Management* no Bra-

sil, Marcos Kawakami. A partir de 2020, surgiram vários novos fatores que começaram a mudar isso.

A *asset* utiliza o Centro de Análise de Sustentabilidade montado na matriz, em Paris, para definir investimentos em todo o mundo. São quatro vertentes: investimento, desinvestimento, mensuração e *reporting*. Há filtros negativos e um foco nos ativos com melhor *score*. Também são excluídas, por exemplo, as empresas cujas receitas dependam em mais de 10% do consumo de carvão.

Este ano, a gestora entra em nova etapa, e começará a divulgar o

desempenho do *portfolio* ESG frente ao *benchmark*, o ESG Score. “Estamos adotando uma mensuração mais robusta. Antes reportávamos apenas as emissões de carbono, agora serão questionários e pesos diferentes para diversos setores.” Os filtros são globais e a revisão da análise é semestral, informa Kawakami. Em relação ao Brasil, a casa está discutindo como alinhar o formato de seus processos de *reporting*, além de melhorar a área de engajamento. ■

Por **Martha Elizabeth Corazza**

15 ANOS
DE MAUÁ
CAPITAL



mauacapital.com.br



5 estratégias de investimento



R\$ 6 bilhões sob gestão



R\$ 1,5 bilhão alocado por investidores institucionais

Em 2007 nos unimos por uma mesma visão de negócio e o mesmo entusiasmo por fazer a diferença na história de empresas e clientes.

Infraestrutura

Buscamos adicionar valor às nossas parcerias com uma visão empreendedora e dinamismo financeiro.

Apollo Energia FIP-IE

Ações

Investimentos responsáveis com horizonte de longo prazo.

Perfin Foresight
Perfin Equity Hedge

+55 11 2526 2400
comercial@perfin.com.br
www.perfin.com.br

Rua Amauri, 255 · 2º andar
Itaim Bibi · 01406-200
São Paulo · SP

desde

2007

+16bi
sob gestão

superbacana+

É recomendada a leitura cuidadosa do formulário de informações complementares, lâmina de informações essenciais e regulamento do fundo de investimento pelo investidor ao aplicar seus recursos. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos. Este documento foi elaborado pela Perfin Administradora de Recursos Ltda e é meramente informativo. As informações, opiniões, estimativas e previsões contidas neste documento foram obtidas ou baseadas em fontes que acreditamos ser confiáveis. Os investidores devem estar preparados para aceitar e assumir os riscos dos mercados em que o Fundo atua e, como consequência, possíveis variações no patrimônio investido. A Perfin não se responsabiliza por ganhos ou perdas consequentes do uso deste informativo. Este Fundo de investimento utiliza estratégias com derivativos como parte integrante da sua política de investimento. Tais estratégias, da forma como são adotadas, podem resultar em significativas perdas patrimoniais para seus cotistas, podendo inclusive acarretar perdas superiores ao capital aplicado e a consequente obrigação do cotista de aportar recursos adicionais. A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de resultados futuros, e os investimentos em fundos não são garantidos pelo administrador ou por qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, pelo fundo garantidor de crédito. Visando o atendimento ao exigido pela Lei nº 9.613/98, quando do ingresso do fundo, cada cotista deverá nos fornecer cópias de seus documentos de identificação entre outros documentos cadastrais.

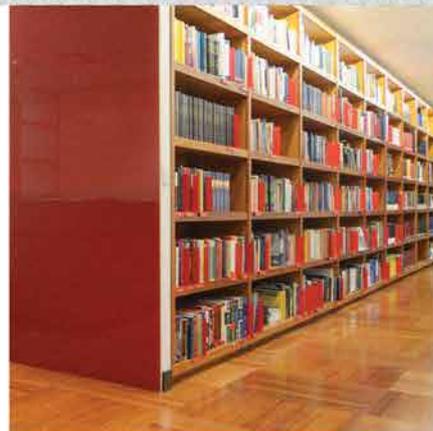
Tendo em vista que o fundo admite a aplicação em cotas de fundos de investimento fica instituída a (taxa de administração máxima) de 1,50%, com exceção da taxa de administração dos fundos de índice e fundos de investimento imobiliário cujas cotas sejam admitidas à negociação em mercados organizados, e da taxa de administração dos fundos geridos por partes não relacionadas à gestora do fundo. Fundo iniciado em 11/10/2010. PL médio R\$ 35,38 MM calculado nos últimos 12 meses. Rentabilidade dos últimos 12 meses: 9,86%. Rentabilidade n o último mês (fev/2019): -0,07%. Rentabilidade desde o início (out/2010): 142,88%

Bocater, 20 anos.

Duas décadas oferecendo serviços de alta qualidade técnica, com um padrão de atendimento ético e profissional, que apresenta soluções práticas e objetivas.

Inovação e credibilidade são os grandes diferenciais de um trabalho baseado em resultado, qualidade e compromisso com os clientes.

Conte conosco nos próximos 20 anos.



RIO DE JANEIRO/RJ

Avenida Rio Branco, 110
39º e 40º andares - Centro
Tel.: (21) 3861-5800

SÃO PAULO/SP

Rua Joaquim Floriano, 100
16º andar - Itaim Bibi
Tel.: (21) 3861-5800



20

ANOS

BOCATER

Bocater, Camargo, Costa e Silva,
Rodrigues Advogados



bocater.com.br

O MUNDO MUDOU E O IGI TAMBÉM!

O sistema foi redesenhado para dar liberdade ao usuário e permitir um número muito maior de análises.

Auxiliamos você a montar e atualizar sua carteira, basta enviar o seu DI (formato excel ou xml) para o Núcleo Técnico da Abrapp

Com poucos cliques é possível **CRIAR** e **GERENCIAR** portfólios (inclusão e/ou exclusão de Fundos)

Número ilimitado de usuários por EFPC

Estão disponíveis as buscas por Fundo ou CNPJ, facilitando a inclusão de novo Fundo para análise

Disponibilizamos inúmeros filtros que irão enriquecer os relatórios da sua EFPC

Recuperação de dados de acesso de forma sistematizada



Acesse o sistema através do QR Code e veja tudo o que há de novo por lá!



nucleotecnico@abrapp.org.br



A RESPONSABILIDADE DAS NOVAS GERAÇÕES

Jovens
brasileiros
estão cada
vez mais
atentos ao uso
consciente de
seus recursos

“**V**ocês roubaram meus sonhos e minha infância com suas palavras vazias (...) Estamos no início de uma extinção em massa e tudo o que vocês falam gira em torno de dinheiro e de um conto de fadas de crescimento econômico eterno. Como ousam?”, disse Greta Thunberg, ativista sueca de 16 anos, durante a Cúpula do Clima da ONU no ano passado.

O discurso da adolescente, que advoga pela proteção do meio ambiente e respeito aos direitos humanos, foi o assunto principal nos canais de mídia durante semanas. Com lágrimas nos olhos, era nítida a sua tristeza com a situação global no que diz respeito à sustentabilidade.

Suas declarações geraram controvérsia. As gerações *baby boomer*, que abrange os nascidos antes de 1965, e a geração X, nascidos entre os anos de 1965 a 1981, sentiram-se atacados pelas palavras de Greta.

Já a geração Y, que abarca as pessoas com idades de 18 a 37 anos, está ciente de que o compromisso de preservação do meio ambiente não é apenas responsabilidade de grandes instituições, mas de si mesmos e seus comportamentos. O avanço dessa conscientização sustentável fez com que os *millennials*, como essa geração também é conhecida, assumissem um papel de protagonismo no sentido de exigir diretrizes de sustentabilidade ao investirem o seu dinheiro - incluindo-se aí os planos de aposentadoria. A geração Z, à qual Greta Thunberg pertence, tende a continuar seguindo este rumo.

Educação nas mídias sociais

Segundo o Relatório Global do Sistema Previdenciário 2020, publicado pela seguradora Allianz, 90% dos brasileiros acima de 25 anos não economizam dinheiro pensando na aposentadoria. Planejar para algo “tão distante” seria algo intimidador, principalmente para os mais jovens.

Pensando nisso, Alan Soares, publicitário de 24 anos natural do Rio Grande do Sul, criou um perfil no Instagram para ensinar finanças a pessoas da sua idade. O proje-

As redes sociais têm grande papel no desenvolvimento de uma “consciência sustentável” entre as novas gerações

to Boletinhos (@boletinhos) começou despretensiosamente, apenas como um trabalho de faculdade, e após um ano já conta com quase 90 mil seguidores na rede social. Para Soares, as redes sociais têm um grande papel no que diz respeito à essa nova “consciência sustentável” entre os mais jovens. “90% dessa pauta vêm graças à internet. Antes a gente era dependente do que o jornal ou a televisão queriam comunicar, e se não falassem sobre aquecimento global, desmatamento, etc., a gente ficava sem saber”, opina.

O *Schroders Global Investor Study*, relatório anual publicado no fim de 2019 que contou com a participação de 25 mil investidores de trinta diferentes países, constatou que 60% deles acham crucial e exigem que padrões de sustentabilidade sejam seguidos ao investirem, um crescimento de 18% em comparação ao relatório de 2018. Essa porcentagem pode sugerir que as coisas estão mudando e que as gerações Y e Z têm influenciado o restante da sociedade a abraçar mais a causa sustentável.

Os jovens destas gerações podem não ser especialistas em investimentos, mas seu compromisso com a preservação do meio ambiente é ainda maior. Ao serem perguntados se a sustentabilidade seria um ponto crucial ao terem seu dinheiro da aposentadoria aplicado, 75% dos entrevistados responderam que sim.

Para Alan, os jovens são responsáveis por reforçar essas diretrizes no seu dia-a-dia: “A gente tem que equilibrar as coisas e entender que o dinheiro e a sustentabilidade têm que andar juntos em todos os nossos pensamentos e decisões”.

Ele argumenta que quanto mais os jovens cobram sustentabilidade das empresas, mais elas são obrigadas a se adaptarem, mudando sua estrutura e o modo como produzem e agem, para se tornarem mais responsáveis.

É seguro dizer, então, que as diretrizes ASGI são o “novo normal”, principalmente para as gerações Y e Z. De uma maneira geral, a sociedade conscientizada não espera apenas lucros das empresas, mas que elas assumam um compromisso com o desenvolvimento sustentável, empreguem boas condições de trabalho e prezem pelo respeito aos funcionários e à comunidade local. Sem tempo a perder e cada vez mais vigilantes, os jovens vêm tomando a linha de frente para assegurar que isso aconteça. ■

Por Paula Félix



www.bothomeadvogados.com.br

PORTO ALEGRE / RS

RUA CORONEL
GENUÍNO, 421
4º ANDAR, CONJ. 402
CENTRO / CEP
90.010-350
+55 51 3220.0000

FLORIANÓPOLIS / SC

AVENIDA MAURO
RAMOS, 1450
7º ANDAR, CONJ. 702
CENTRO / CEP
88.020-302
+55 48 3028.1801

CURITIBA / PR

ALAMEDA DR. CARLOS
DE CARVALHO, 417
24º ANDAR, CONJ. 2404
CENTRO / CEP
80.410-180
+55 41 3023.5600

BRASÍLIA / DF

SRTVS – QUADRA 701
CONJUNTO E – BLOCO 1
Nº 12 – SALA 209
CEP 70.340-901
+55 61 3083.7729



O que um
quebra-cabeça
tem a ver com seus
investimentos?

aponte a câmera do seu celular para o código e descubra.

giant
stΞps
CAPITAL

gscap.com.br

Para todos os investidores que entendem que **quem não evolui não sobrevive.**

A Giant é uma gestora de fundos que une pessoas brilhantes a tecnologia de ponta.

Ao contrário daquele modo antigo, que aposta somente na intuição para navegar na infinita complexidade do mercado.

zarathustra

284,24%

CDI 108,50%

darius

13,97%

CDI 9,33%

sigma

29,10%

CDI 11,17%

axis

38,31%

CDI 21,28%

prev

5,12%

CDI 2,30%

*Até 09/08/2020



CERTIFICAÇÃO POR EXPERIÊNCIA

Você pode obter o reconhecimento de anos de trabalho, aprendizados e estudos de forma rápida e sem complicações.

Mais do que isso, transformar toda sua experiência em prestígio e validação para o mercado.

Nós somos os únicos a oferecer esta opção de certificação e ela estará disponível apenas este ano, até dia 10 de dezembro.

Faça sua inscrição agora mesmo!

ICSS

www.icss.org.br

 [certificadoicss](#)  [icss_certificacao](#)  [icss-certificação](#)

RETRATO DETALHADO DA PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR NO BRASIL

Novo relatório gerencial da Previdência Complementar traz dados interessantes e confirma recuperação dos fundos de pensão após ápice da pandemia

O Relatório Gerencial de Previdência Complementar congrega as principais informações das Entidades Abertas (EAPC) e Fechadas (EFPC) com o intuito de acompanhar a sua evolução, levando-se em conta dados contábeis, populacionais, patrimoniais e de investimentos. De autoria da SURPC (Subsecretaria do Regime de Previdência Complementar), tem como referência informações da Previc (Superintendência Nacional de Previdência Complementar); Susep (Superintendência de Seguros

Privados); FenaPrevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida); IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas) e UFRJ (Universidade Federal do Rio de Janeiro). Na versão mais recente, referente ao 3º trimestre de 2020, o documento destaca a tendência de redução do número de entidades do Regime de Previdência Complementar (RPC) como um todo, a relativa estabilidade na quantidade de planos de benefícios e forte recuperação financeira dos fundos após a fase mais aguda da crise do Coronavírus.

O Regime de Previdência Complementar brasileiro abrange hoje 16,5 milhões de pessoas. Entre 2011 e 2019, o crescimento foi de aproximadamente 38%, graças, em grande parte, às entidades abertas, que receberam cerca de 4 milhões de novos participantes. No mesmo período, as entidades fechadas registraram 475 mil novos entrantes. Parcela significativa desse crescimento ocorreu no âmbito dos planos instituídos, cujos participantes ativos partiram de cerca de 87 mil em 2011 para quase 280 mil em 2019.

De maneira geral, há mais homens que mulheres na condição de participantes ativos e aposentados. O sexo feminino predomina apenas na categoria de pensionistas tanto no sistema aberto quanto no fechado. Em se tratando de faixa etária, nos fundos fechados mais especificamente, entre o período de 2015 a 2019, a faixa até 24 anos oscilou entre 7% e 6% de participação. A faixa entre 25 e 34 anos sofreu redução de 26% para 19%, e a faixa de 35 a 54 anos, a mais representativa, passou de 40% para 42%. A participação de indivíduos com 55 a 64 anos permaneceu estável em 15%; entre 65 e 74 anos, cresceu de 8% para 11%; de 75 a 84 anos, manteve-se em torno de 4% e 5% e, entre os mais velhos, ou seja, com mais de 85 anos, a cobertura subiu de 1% para 2%.

Planos família

Em relação ao número de patrocinadores, o relatório destaca que “nos últimos 10 anos, o crescimento manteve-se constante, passando de 2.338 em 2011 para 2.832 em junho/2020”. Entre os instituidores, os técnicos da SURPC ressaltam o aumento do número de 448, em 2018, para 490 em junho/2020. O resultado foi influenciado principalmente pela criação dos planos setoriais ou família, diz o estudo.

Os planos família são, de fato, uma das grandes apostas de fomento da Previdência Complementar Fechada. O rápido avanço da modalidade se dá, entre outros motivos, graças ao efeito contágio, conforme explicou o Superintendente Geral da Abrapp, Devanir Silva, na *live* promovida pela JSantos Consultores. “Quando o participante sabe do benefício de participar de um plano de Previdência Complementar, ele quer levar isso para os seus familiares. Essa era uma reivindicação antiga.”

A sustentabilidade que os planos família trazem para as entidades também é importantíssima.

Nos fundos fechados, há maior participação de indivíduos com idades de 35 a 54 anos (42%)

O ônus financeiro recuperável é outra vantagem do modelo, argumenta Silva. “Investe-se na criação do plano, mas também há a recuperação desse investimento, além da possibilidade de dividir o custo administrativo com mais pessoas. A redução da taxa de administração no longo prazo é benéfica para a empresa patrocinadora, não podemos esquecer disso.”

Segundo a Abrapp, há hoje 20 planos família em funcionamento, 27 mil participantes e 206 milhões em patrimônio. Outros dois planos já foram aprovados, onze estão sendo avaliados pela Previc, nove em vias de encaminhamento para o órgão de supervisão, e 30 em fase de planejamento interno nas entidades. Numa visão conservadora, a Abrapp estima que nos próximos dois anos 120 entidades terão planos família, reunindo 500 mil pessoas e um patrimônio de dois bilhões de reais. “Se cada participante ou assistido trouxer um familiar, nós conseguimos dobrar a participação na Previdência Complementar Fechada”, conclui o Superintendente Geral.

Tendência à consolidação

Dos resultados descritos no relatório, “pode-se constatar que permanece a tendência, entre patrocinadores e instituidores das EFPCs, de aderirem aos planos de benefícios já existentes, o que proporciona ganhos de escala e

menores custos administrativos”, complementam os autores.

Em 2011, havia 348 EFPCs no mercado, montante que caiu para 291 em junho de 2020. Entre as EAPCs, esse número passou de 49 para 44 no mesmo período de referência. Levando-se em conta os dois tipos de entidades, havia, em 2011, 397 em atuação, contra 335 em junho último. Houve queda do número de EFPCs com patrocinadores privados, de 246 para 181. Entre os demais tipos (instituídos, público federal, estadual e municipal) verificou-se estabilidade ou pequeno crescimento.

Apesar da redução do número de EFPCs, a quantidade de planos de benefício permaneceu estável. Em 2011, havia 1.098 programas geridos pelas entidades fechadas e, em junho deste ano, 1.096. No período, os planos BD passaram de 341 para 302; os CD de 394 para 458; e os CV de 363 para 336.

O sistema brasileiro segue, portanto, uma tendência mundial de consolidação. Entre os motivos, o ônus muitas vezes trazido pela regulação, com demandas crescentes associadas à administração dos planos. No ambiente externo, a redução no número de entidades é particularmente relevante na Holanda, Irlanda e Reino Unido, além de Finlândia e Itália, entre outros.

A despeito de tal tendência, salienta a OCDE (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico), o volume de ativos

Patrocinadores e instituidores têm aderido a planos existentes, gerando ganhos de escala e custos administrativos reduzidos

investidos por fundo de pensão aumentou em quase todos os países para os quais há dados disponíveis. Ainda segundo a organização, se por um lado as fusões de planos potencialmente resultam em economias de escala, por outro, podem levar a uma situação de oligopólio, com custos maiores e retornos mais modestos para os participantes.

Na opinião de Matti Leppälä, CEO da *PensionsEurope*, entidade que congrega associações de fundos de pensão de 24 países europeus, uma das maiores vantagens de se ter planos maiores é mesmo a questão das despesas administrativas. Contudo, isso também pode acarretar níveis mais elevados de profissionalismo, já que os programas maiores costumam ter mecanismos de governança mais robustos, além de processos mais exigentes para a seleção de conselheiros.

Concentração elevada

Os sistemas aberto e fechado de Previdência Complementar registram, juntos, quase dois trilhões

de reais em patrimônio, o equivalente a 27% do PIB brasileiro. Atualmente, as EAPCs somam 1,02 trilhão contra 0,97 tri do segmento fechado, pequena “vantagem” formada em 2019.

Entre as EFPCs, 61% dos ativos concentram-se em entidades de patrocínio público, 38% em entidades de patrocínio privado e 1% em entidades instituídas. Em junho de 2020, os planos BD contabilizavam R\$ 584,67 bilhões, a maior fatia de recursos, os CV R\$ 248,12 bilhões, e os CD R\$ 122,08 bilhões. Desde 2011, observa-se um claro aumento da participação dos planos CD e CV no segmento, embora entre os planos de Contribuição Variável, o movimento pareça estar perdendo força.

Nas entidades abertas, cerca de 78% do patrimônio estão nos produtos do tipo Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL), 17% em PGBLs (Plano Gerador de Benefício Livre) e 5% em produtos da Previdência Tradicional. Os técnicos do Ministério da Economia chamam a atenção para o grande índice de concentração de ativos observada no segmento: das 44 entidades, 10 gerenciam quase que a totalidade (98%) do patrimônio do setor.

Segundo a OCDE, em 2019, os fundos de pensão de países-membros detinham US\$ 32,3 trilhões em ativos. 29 outras economias selecionadas concentravam cerca de US\$ 0,7 trilhão. Os Estados Unidos lideram mundialmente em

Maior gestora independente do país em administração e gestão de fundos imobiliários.

A Rio Bravo é uma gestora de investimentos independente com foco em quatro estratégias de investimentos: fundos imobiliários, renda fixa, renda variável e multimercados. É pioneira no mercado de Fundos Imobiliários com atuação na estruturação, administração e gestão.



Alocação em FIs com foco em renda e perpetuidade



Gestão e locação de estabelecimentos e varejo de rua



Gestão e locação de ativos voltados para ensino



Gestão e locação de lajes corporativas



Gestão e locação de galpões logísticos e industriais



Visite nosso site e cadastre-se no mailing list dos nossos fundos!
www.riobravo.com.br / ri@riobravo.com.br / (11) 3509-6500

Portfólio com

31 FIIs

administrados
e geridos

R\$12,5bi

sob gestão

dos quais

R\$11,7bi

sob gestão na
estratégia de
investimentos
imobiliário



▶▶ RELATÓRIO SURPC

termos de volumes de ativos sob gestão (US\$ 18,8 trilhões), seguidos por Reino Unido (US\$ 3,6 trilhões), Austrália (US\$ 1,8 trilhão), Holanda (US\$ 1,7 trilhão), Canadá (US\$ 1,5 trilhão), Japão (US\$ 1,4 trilhão) e Suíça (US\$ 1,0 trilhão). Esses sete países possuem mais de 90% de todos os ativos de fundos de pensão na chamada “área da OCDE”.

Nas tabelas abaixo, para fins de comparação, a Revista da Previdência Complementar traz alguns números da previdência aberta e fechada de países da OCDE e outras economias selecionadas, segundo dados preliminares do estudo “Pension Markets in Focus 2020”. Vale notar que outros veículos de poupança de aposentadoria,

além dos fundos de pensão, podem existir em alguns países. Exemplos incluem reservas contábeis do empregador (Áustria, Alemanha, Suécia); contratos de seguro (Bélgica, Dinamarca, França, Suécia); e veículos administrados por bancos, gestoras de ativos e outras empresas de serviços financeiros (Bélgica, Dinamarca, Estados Unidos).

Países OCDE	Fundos de pensão		Todos os veículos de aposentadoria
	Em US\$ milhões	% do PIB	% do PIB
Alemanha	285.522	7,4	..
Austrália	1.779.374	132,0	135,0
Canadá	1.531.845	89,1	158,9
Chile	215.373	80,8	..
Colômbia	83.737	26,0	26,0
Dinamarca	169.434	48,7	219,1
Espanha	133.214	9,5	13,2
Estados Unidos	18.750.788	87,5	147,1
Finlândia	132.184	49,4	..
França	22.468	0,8	10,0
Holanda	1.746.262	191,4	..
Islândia	41.036	167,6	178,2
Irlanda	140.425	36,0	..
Israel	259.905	63,8	..
Itália	168.510	8,4	10,8
Japão	1.443.125	28,4	..
México	225.519	17,5	18,5
Nova Zelândia	65.769	31,1	31,1
Noruega	43.938	10,9	..
Polônia	40.874	6,8	7,8
Portugal	24.524	10,3	..
Reino Unido	3.582.910	123,3	..
Rep.Tcheca	22.445	9,0	9,0
Suécia	22.007	4,1	81,9
Suíça	1.018.080	141,1	..
Total OCDE	32.270.568	60,1	

Outros países selecionados	Fundos de pensão		Todos os veículos de aposentadoria
	Em US\$ milhões	% do PIB	% do PIB
Albânia	27	0,2	0,2
Angola	554	0,8	..
Armênia	524	3,8	..
Brasil	218.406	12,2	26,2
Bulgária	9.037	13,6	13,6
Costa Rica	20.503	32,2	32,2
Croácia	18.083	30,0	30,0
Egito	4.873	1,5	1,5
Gana	3.138	5,0	5,0
Guiana	337	8,3	8,3
Hong Kong	166.431	44,4	44,4
Indonésia	20.332	1,8	..
Jamaica	5.353	33,5	33,5
Kosovo	2.220	27,8	27,8
Malásia	855	0,2	..
Namíbia	10.660	75,2	86,0
Paquistão	185	0,1	..
Peru	52.753	22,6	22,6
Romênia	15.139	6,3	6,3
Rússia	99.560	5,6	5,6
Sérvia	432	0,8	0,8
Suriname	480	12,6	..
Tailândia	40.794	7,3	..
Ucrânia	108	0,1	..
Total	734.823	9,2	

Fonte: OECD Global Pension Statistics, French Asset Management Association, Bank of Japan, Swiss Occupational Pension Supervisory Commission

Sinais de recuperação

De forma agregada, o patrimônio do sistema de Previdência Complementar cresceu gradualmente nos últimos 10 anos, assinala o relatório da SURPC. Porém, no 2º bimestre de 2020, em função da pandemia e seus efeitos sobre os mercados de renda fixa e variável, houve uma redução de 3,5% no patrimônio das entidades em relação ao ano de 2019.

Felizmente, porém, a fase mais aguda da crise foi superada. Segundo os responsáveis pela análise, o RPC tem mostrado sinais de recuperação a partir do 3º bimestre. “Em junho/2020, o total do patrimônio do segmento foi de R\$ 1,98 trilhão, 3% superior ao montante do patrimônio em abril/2020. Nota-se que houve, praticamente, a recuperação da perda ocorrida entre o final de 2019 e abril/2020.”

Entre os planos geridos pelas EFPCs, havia um superávit de cerca de R\$ 150 milhões no final de 2019. No entanto, no segundo bimestre de 2020, o resultado ficou deficitário em R\$ 48,86 bilhões, influenciado, segundo os estudiosos, pelos planos de Benefício Definido, “que apresentaram déficit no montante de R\$ 47,86 bilhões”. Todavia, o resultado do terceiro bimestre de 2020 confirmou as expectativas de recuperação, com redução do déficit em cerca de 53% em relação ao bimestre anterior.

Contribuições e benefícios

Segundo a SURPC, desde 2015, o fluxo anual de contribuições para a Previdência Complementar girou em torno de 2,0% do PIB, tendo chegado a 2,2% em junho deste ano. Dos R\$ 158 bilhões em contribuições recebidos nos últimos 12 meses, 80% são de entidades abertas e 20% das entidades fechadas. Nas EAPCs, tal fluxo está concentrado, majoritariamente, em produtos do tipo VGBL (cerca de 89%). Nas EFPCs, as contribuições dos planos de Benefício Definido correspondem a aproximadamente 42% do total, Contribuição Variável 36%, e Contribuição Definida 22%.

Em contrapartida, 95% dos cerca de R\$ 68 bilhões pagos pela Previdência Complementar anualmente provêm das entidades fechadas. Desses, 73% são oriundos de planos de Benefício Definido. Na Previdência aberta, os planos da Previdência Tradicional são os que pagam mais benefícios, aproximadamente R\$ 2,08 bilhões nos 12 meses encerrados em junho. “Ao analisarmos o fluxo mensal de pagamentos de benefícios em 2020,

O resultado do terceiro bimestre de 2020 confirma as expectativas de recuperação das EFPCs, com redução do déficit

observamos uma certa estabilidade em relação aos anos de 2018 e 2019, tanto para as EAPC como para as EFPC”, diz o relatório.

Perfil conservador

O volume de ativos de investimentos da Previdência Complementar é da ordem de R\$ 1,92 trilhão, dos quais 77% são aplicados em renda fixa, 10% em renda variável e aproximadamente 10% em fundos multimercados. As entidades abertas representam cerca de 53% do volume investido, com larga fatia desses recursos (96%) aplicados em renda fixa.

Entre as Entidades Fechadas de Previdência Complementar, há maior diversificação: 54% são aplicados em renda fixa; 18% em renda variável; 20% em multimercado e 8% em imóveis e outros veículos. Do total de investimentos dos planos fechados em renda fixa, 32% são títulos públicos em carteira própria, diz a SURPC.

O perfil de investimento da Previdência Complementar brasileira é tido como conservador. Mundo afora, os fundos de pensão detinham mais de 75% de suas carteiras em ações e títulos em 16 dos 36 países da OCDE, e em 17 das 28 economias que cederam informações à organização. As ações representam mais de 50% dos investimentos dos fundos de pensão em países como Lituânia, Polônia, Hong Kong, Malawi e Namíbia. Holanda, Austrália, Bélgica, Islân-

▶▶RELATÓRIO SURPC

dia, Finlândia, Chile e Noruega, entre outros, mantêm proporções de cerca de 40% dos portfólios em renda variável.

Os títulos, por sua vez, respondem por mais da metade dos investimentos dos fundos de pensão em 18 membros da OCDE e 16 das 28 nações que não integram seus quadros. Os investimentos em títulos predominam na Albânia (94,8%), Costa Rica (84,5%), Cazaquistão (85,5%), México (81,1%) e Sérvia (80,9%). Os fundos de pensão em alguns países também mantêm proporção significativa de seus ativos em moeda e depósitos, a exemplo de República Tcheca (23%) e Coreia (39%).

Futuro promissor

A Emenda Constitucional nº 103/2019 estabeleceu que os entes federativos instituem uma Previdência Complementar para seus servidores no prazo de dois anos. A novidade trazida pela reforma da previdência é vista como uma boa oportunidade de fomento para o segmento.

Em junho, a Previdência Complementar dos servidores públicos da União, Estados, DF e Municípios já registrava patrimônio de R\$ 5,85 bilhões geridos por 12 EFPCs em funcionamento, 406 patrocinadores e 26 planos de benefícios. Em dezembro de 2019, o segmento possuía quase 140 mil participantes ativos.

O estudo destaca ainda que dentre os 19 entes federativos que implantaram a Previdência Complementar, e cujas entidades já se encontram em funcionamento, alguns têm previsão legal de adesão de outros entes aos seus planos de benefícios. São EFPCs multipatrocinadas, a Preves (ES), PREVCOM (SP), PrevNordeste (BA), Prevcom BRC (GO) e Curitiba Prev (Curitiba). “As entidades RJ Prev (RJ), RS Prev (RS) e SC Prev (SC) são autorizadas a administrar planos de benefícios patrocinados pelos Municípios do Estado”, informa o relatório. ■

Por Flávia Silva

R\$ 23 BILHÕES DE RECURSOS SOB GESTÃO E MAIS DE 19 ANOS DE CONSISTÊNCIA DE RESULTADOS.



FUNDO	DATA	AGOSTO	ANO	12 MESES	INÍCIO*	PI**	PL MÉDIO**
ARX ESPECIAL MACRO FIC FIM	31/08/2020	1,22%	5,99%	11,59%	79,03%	113	93
%CDI	31/08/2020	757,87%	281,98%	298,98%	145,46%		

Fonte CDI: www.b3.com.br

* Data de início 30/06/2015

** Valores acumulados no fechamento de 31/08/2020. Patrimônio líquido expresso em milhões de reais.
*** Média aritmética da soma do PL apurado no último dia útil de cada mês nos 12 (doze) meses anteriores. Patrimônio líquido em milhões de reais.



arxinvestimentos.com.br | institucionais@arxinvestimentos.com.br | 55 21 3265 2135



SUPERVISÃO E FISCALIZAÇÃO. Comissão de Valores Mobiliários – CVM. Serviço de Atendimento ao Cidadão em www.cvm.gov.br. A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de resultados futuros. Os investimentos em fundos não são garantidos pelo administrador ou por qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, pelo fundo garantidor de crédito. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos e das taxas descritas no regulamento do fundo. Leia a lâmina de informações essenciais antes de investir e o regulamento do fundo, disponíveis no endereço www.arxinvestimentos.com.br. Data de início do fundo: 30/06/2015. Patrimônio líquido médio mensal dos últimos 12 (doze) meses: R\$ 92.995.555,27. Taxa de administração mínima 2,0% a.a. paga mensalmente. Taxa de administração máxima 2,5% a.a. Taxa de performance do fundo 20% do que exceder o CDI. Público-alvo: O FUNDO tem como público-alvo investidores em geral que buscam obter níveis de rentabilidade superiores à média geralmente obtida no mercado financeiro e, para tanto, estão dispostos a suportar níveis de volatilidade acima da média e incorrer em riscos no mercado de derivativos. Em 29/10/2020, o fundo ARX Especial Macro FIC FIM incorporou o fundo ARX Especial FIC FIM. Documentos do fundo, tais como a lâmina e o regulamento, disponíveis em: <https://servicosfinancieiros.bnymellon.com/AppPages/investmentfunds/fund.aspx?iditem=3055>. Material de Divulgação. Data base das informações: 31/08/2020.

VENHA NOS VISITAR NO

SEMINÁRIO
DE INVESTIMENTOS
ABRAPP
2020

DURANTE OS DIAS
15 E 16 DE OUTUBRO



**Se você busca
excelência na gestão
de seus investimentos,
escolha a Bradesco
Asset Management.**



Fundos de investimento podem ser contratados na Ágora Investimentos ou diretamente com o Gerente de Relacionamento.

Fone Fácil Bradesco: 4002 0022 / 0800 570 0022
SAC – Alô Bradesco: 0800 704 8383
SAC – Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 722 0099
Ouvidoria: 0800 727 9933

bram.bradesco
Bradesco Asset Management
bram@bram.bradesco.com.br
Assessoria de Investimentos:
Capitais e regiões metropolitanas: 4020 1414
Demais localidades: 0800 704 1414
Em dias úteis, das 8h às 20h – horário de Brasília



bradesco
asset management

Rating S&P:
AMP-1



Signatory of:



Material de divulgação. LEIA O FORMULÁRIO DE INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES, A LÂMINA DE INFORMAÇÕES ESSENCIAIS E O REGULAMENTO ANTES DE INVESTIR. Acesse os documentos em bradesco.com.br. Fundos de investimento não contam com a garantia do administrador, do gestor, de qualquer mecanismo de seguro ou do Fundo Garantidor de Crédito – FGC.

CONHEÇA NOSSAS GESTORAS

Com a experiência e o conhecimento adquiridos ao longo de muitas décadas e ciclos de mercado, nossas gestoras globais oferecem estruturas especializadas em diversas classes de ativos e estratégias. Cada uma das equipes trabalha com uma visão independente, ajudando a fornecer soluções financeiras eficazes para clientes individuais e institucionais.

Foco em ações de qualidade

Uma gestora de investimentos em Renda Variável Global, com mais de 50 anos de experiência e que busca entregar resultados de longo prazo por meio da gestão ativa.

ClearBridge
Investments

Especialista em gestão ativa de ações

Gestora especialista em Renda Variável Global, fundada em 1881 e que constrói portfólios baseando-se em análise e pesquisa fundamentalista.

MARTIN CURRIE

ESTE MATERIAL NÃO CONSTITUI OFERTA OU DISTRIBUIÇÃO DOS FUNDOS OFFSHORE, ESTRATÉGIA OU DE QUALQUER VEÍCULO NÃO REGISTRADO NO BRASIL. A Western Asset Management Company Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Limitada, devidamente constituída no Brasil, faz parte do Conglomerado da Legg Mason. A Western Asset, atua na administração e gestão dos fundos locais que acessam as estratégia/fundos no exterior de empresas que também são integrantes do Conglomerado Legg Mason.

A Western Asset pode ser contactada por meio dos seguintes canais: SAC: 11 3478-5200 - dias úteis das 9h às 18h; www.westernasset.com.br – Seção Fale Conosco. Se a solução apresentada pelo SAC não for satisfatória, acesse a Ouvidoria: 11 3478-5088 - dias úteis das 9h às 12h - 14h às 18h; ouvidoria@westernasset.com. Correspondências ao SAC e Ouvidoria podem ser dirigidas à Av. Pres. Juscelino Kubitschek, 1.455, 15º andar, cjt 152 - São Paulo – SP - 04543-011. © Western Asset Management Company Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Limitada. 2020. Esta publicação é de propriedade da Western Asset. Esta publicação não deve ser enviada a qualquer outra pessoa. O conteúdo deste material de divulgação deve ser tratado como confidencial e não poderá ser reproduzido ou utilizado sob qualquer forma sem a expressa autorização da Western Asset.



ENGAJAMENTO, CONHECIMENTO E TROCA DE EXPERIÊNCIAS

100% virtual, série de Encontros Regionais se adapta e reafirma relevância como fórum de aproximação do grupo Abrapp com as associadas

Um grande centro de convenções virtual com visão ampla e a opção de permanecer no *foyer*, na recepção ou assistir às palestras no auditório. Tudo isso após um *login* rápido e seguro via a página eletrônica da Abrapp. Assim ocorreu a já tradicional série de Encontros Regionais, realizada de forma totalmente virtual em 2020, com transmissão de algumas das palestras diretamente de um estúdio na cidade de São Paulo. Na pauta, muita troca de experiências, conhecimentos e discussões por vezes sensíveis, porém necessárias. Com recorde de público, os eventos reforçaram mais

uma vez os laços associativos do grupo Abrapp com o sistema, além da efetiva interação com reguladores, supervisores e outros *stakeholders* relevantes.

Os Encontros Regionais são “o momento em que o Grupo Abrapp sai para prestar contas, com toda transparência, compartilhar informações, e ouvir os senhores. Nosso sistema é heterogêneo, tem peculiaridades diversas. Precisamos ouvir muito o nosso corpo associativo”, disse o Diretor-Presidente da Associação, Luís Ricardo Marcondes Martins. Neste ano, em função do isolamento social imposto pela pandemia, o evento foi totalmente *online*, mas nem por isso menos participativo. Tudo graças a uma dinâmica de gamificação com um *ranking* em que o usuário recebeu pontos por seu engajamento e frequência. No final da programação, foram sorteados, entre os participantes mais bem classificados, cinco ingressos para o 41º Congresso Brasileiro da Previdência Privada.

Em suas falas ao longo da série, o Martins assinalou, com satisfação, que a Previdência Complementar voltou a ser prioridade do governo, contando, ainda, com atuação efetiva e estratégica no Conselho Nacional de Previdência Complementar (CNPc). Salientou também que o sistema fechado mostrou resiliência diante da crise graças a sua solidez e agilidade para lidar com os desafios que se apresentaram. “No início de 2020, estávamos com 100% de solvência e superávit agregado. Antecipamos questões que estão sendo tratadas agora com o advento da pandemia.”

O dirigente vê na crise uma janela de oportunidade, dado que o momento de

incerteza tem levado as pessoas a buscar proteção social e, segundo ele, “dar apoio é vocação do segmento”. A Previdência Complementar também é parte da solução para o aumento da longevidade e suas consequências para o futuro do País. “A reforma da previdência foi paramétrica, não estrutural, e isso é algo que requer maior discussão”, ressaltou.

O aporte recorde de recursos na caderneta de poupança registrado nos últimos meses no Brasil e no exterior também pode ser transformada com o auxílio do sistema, representando uma oportunidade de crescimento para o segmento e maior segurança financeira para a população na aposentadoria. “Precisamos criar meios para que a poupança do medo vire a poupança da esperança”, diz Martins.

Tecnologia é primordial

Daqui por diante a diminuição da renda das famílias, aliada à longevidade, também irá demandar, mais do que nunca, iniciativas de educação financeira para a população, ensejando um trabalho conjunto do setor no desenvolvimento de soluções e aprimoramento dos canais de comunicação. Caminho esse que passa, necessariamente, pela tecnologia.

O grupo Abrapp tem contribuído para esse desenvolvimento tecnológico, ressaltou o Diretor-Presidente. Exemplos incluem iniciativas como o *hackaton*, que reuniu mais de 400 profissionais de tecnologia e inovação, e o HUPP! - primeiro *hub* de previdência do Brasil, cujo objetivo é aproximar as *startups* das EFPCs, atendendo, assim, suas demandas tecnológicas.

A Previdência Complementar voltou a ser pauta prioritária para o governo

Durante o Encontro Regional Sudeste, em 27 de agosto, foi feita uma pesquisa com os mais de 500 profissionais das entidades que participaram do evento. A temática foi justamente a tecnologia: 43% dos respondentes informaram que a sua entidade havia intensificado o uso de tecnologia na pandemia, não tendo avançado muito, no entanto, no quesito inovação; 27% declararam estar se adaptando e caminhando nessa direção; e 24% afirmaram ter avançado nesse quesito.

Agenda estratégica

Nas diferentes edições do encontro, Martins também falou sobre a agenda estratégica do sistema, que tem como um dos itens mais prementes, frente à maior longevidade e à falta de educação previdenciária da população, a inscrição automática, iniciativa apoiada pelo governo. A Lei de Proteção ao Pougador Previdenciário (LPPP), desenhada pelo pesquisador José Roberto Afonso, também visa fortalecer e resguardar a poupança previdenciária.

Antiga pauta do segmento e objeto, inclusive, de diversas propostas já enviadas ao Congresso Nacional pela Abrapp, as questões tributárias, itens essenciais ao incremento da poupança de aposentadoria, foram outro ponto de debate. Nesse campo específico, destacam-se a alíquota zero para quem manteve os recursos investidos por mais de 20 anos e a escolha pelo modelo de tributação no ato da aposentadoria e não por ocasião da adesão ao plano.

Uma tributação mais equânime entre as entidades abertas e fechadas, aliás,

integra o esforço de harmonização das regras que regem esses sistemas, atualmente em curso. O CNPJ por Plano, quando for efetivamente implementado, também deverá contribuir para uma maior competitividade com os planos “individuais”, ao reservar mais recursos para as estratégias de *marketing* e vendas dos planos fechados.

Servidores e familiares

Na esfera do fomento, foram dois os destaques entre as discussões. O primeiro é criação de planos de Previdência Complementar para servidores públicos, trazida pela Emenda Constitucional nº 103/2019. Espera-se a implantação de regimes complementares por 1.300 entes públicos até novembro de 2021, um público potencial de 600 mil novos participantes. Já há, atualmente, 21 planos aprovados.

Um importante desafio aqui é a regulamentação da participação das entidades abertas na gestão de tais planos. “Teremos essa concorrência, mas que isso nos sirva como estímulo para que nosso sistema seja cada vez mais forte, unido, eficiente e transparente”, afirma Carlos Henrique Flory, Diretor Presidente da Prevcom, Fundação de Previdência Complementar do Estado de São Paulo.

Outra vertente importantíssima de fomento sem dúvida alguma são os planos família. O desafio, nesse caso, é explorar o lado comercial das fundações, um universo ainda pouco conhecido. Para que novos públicos sejam atraídos, é preciso repensar a comunicação e o atendimento ao cliente, com foco cada vez maior em tecnologia.

Harmonização de regras de entidades abertas e fechadas permeou vários pontos de discussão



KADIMA
ASSET MANAGEMENT

O que são e por que investir nos **Fundos Quantitativos?**

São fundos geridos por **algoritmos** baseados em cálculos e dados **estatísticos**.

Seu desenvolvimento é fruto de um extenso processo de **pesquisa**.

Antes de começar a operar, cada estratégia é cuidadosamente **analisada** e **testada** em longas bases de dados históricos.

Sua natureza calculista e sistemática faz com que os fundos quantitativos ofereçam resultados **descorrelacionados** do resto do mercado.

Por serem geridos por **estratégias sistemáticas**, não estão sujeitos a emoções ou viéses comportamentais.

A PEÇA QUE FALTA NO SEU PORTFÓLIO

Por suas características únicas e versatilidade, os fundos geridos pela **Kadima** podem completar o quebra cabeça que é a construção de um portfólio de investimentos diversificado. Nosso pioneirismo na gestão quantitativa brasileira e o histórico de mais de 13 anos dão suporte à tese de que nossos fundos se **encaixam** em **diversos perfis de investimento**.

Acesse o site www.kadimaasset.com.br e saiba mais.

Este anúncio trata-se de Material Publicitário, conforme definido na legislação vigente e no Código Anbima de Administração de Recursos de Terceiros. É recomendada a leitura do material técnico disponível no site da gestora (www.kadimaasset.com.br) ou no site do administrador dos fundos (www.bnymellon.com.br).



KADIMA
ASSET MANAGEMENT

Martins falou sobre o Fundo Setorial Abrapp, que tem viabilizado muitos desses planos. “Mudamos o estatuto de uma entidade que tem representatividade de 14% do PIB, de um sistema que paga R\$ 68 bilhões por ano para mais de 900 mil pessoas.” Dos 72 planos família hoje em operação ou análise, 25 estão sob a égide do fundo setorial.

Para 2022, a expectativa é que as 27 mil pessoas já cobertas pelo modelo cheguem a 500 mil. E a fim de auxiliar as entidades na gestão desses planos, a Conecta, empresa de soluções associativas do Grupo, prepara uma central de serviços compartilhados de olho na redução de custos e ofertas de serviços de alta qualidade.

Os planos família deverão impulsionar ainda mais o apetite pelos chamados ativos sustentáveis, já que a preocupação com questões ambientais é um marco das gerações mais jovens. O tema, aliás, foi alvo de interessantes debates nos Encontros Regionais, onde se enfatizou a importância cada vez maior da integração de fatores ASG (Ambientais, Sociais e de Governança) à alocação de ativos.

Juros e economia

Num cenário tão atípico como atual, as discussões sobre o futuro da economia no Brasil e no exterior também não poderiam ficar de fora. A crise provocada pela pandemia, por ser inédita em suas características, requer uma nova forma de se fazer projeções, e programar, dentro do possível e da melhor maneira, o futuro.

Os indicadores econômicos vêm apresentando alguma melhoria, embora o mercado de trabalho ainda tenha dias

turbulentos à frente, concordam especialistas. Pontos de consenso incluem ainda a perspectiva de crescimento de cerca de 4% do PIB e câmbio depreciado no ano que vem. A política monetária do Banco Central americano, as eleições naquele país e a situação fiscal do Brasil são igualmente tidos como fatores de influência macroeconômica determinantes daqui para frente.

Em todas as edições do evento, as baixas taxas de juros e seus efeitos sobre planos CD e BD dominaram as discussões. No caso dos planos de Contribuição Definida, a tendência torna necessária uma maior tomada de risco para garantir uma renda adequada para o participante no futuro.

Já no âmbito dos planos de Benefício Definido, a preocupação é o cumprimento das metas atuariais. Segundo o Diretor Superintendente da Previc, Lúcio Capelletto, os planos de Benefício Definido adotam taxas atuariais médias anuais de 4,7%, patamar que dificilmente será atingido nos próximos anos.

Novos setores

Face a uma maior necessidade de tomada de risco e diversificação, ajustes na Resolução CMN nº 4.661 são considerados cruciais, entre eles a ampliação dos limites para investimentos no exterior. A opção é importante para garantir às EFPCs maior diversificação geográfica e exposição a setores indisponíveis na Bolsa brasileira, ainda muito concentrada nos segmentos de consumo, finanças, bancos e *commodities*.

Segundo especialistas que participaram dos Encontros Regionais, o Brasil

Os planos de Benefício Definido adotam taxas atuariais médias anuais de 4,7%

corresponde a 3% do PIB, 2% da renda fixa e 1% da renda variável globalmente, o que significa que 97% das oportunidades de diversificação estão no exterior. Deve-se considerar ainda a descorrelação do mercado interno e externo no que diz respeito aos retornos.

Do lado das entidades, os fundos de dotação estadunidenses (conhecidos como *endowment funds*) podem ser bons exemplos de gestão estratégica e diversificação de recursos em longuíssimo prazo. A transição, todavia, deve ser gradual e bem planejada, considerando diferentes segmentos, moedas e localizações geográficas. Essas entidades, assim como os grandes *hedge funds*, já utilizam a tecnologia para auxiliar as suas alocações, um recurso que tem facilitado muito o trabalho dos gestores de ativos lá fora.

Questão imobiliária

No que tange à gestão de ativos imobiliários, houve argumentos em prol da flexibilização da regulação, um debate em andamento, conforme indica matéria da página 79.

Paralelamente, discutiu-se aspectos da indústria de fundos imobiliários, que desde 2018 cresceu cerca de 500% em número de investidores. Atualmente, são 270 fundos listados em Bolsa, 500 registrados na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e cerca de R\$ 105 bilhões em patrimônio líquido.

O IFIX, (Índice de Fundos de Investimentos Imobiliários da B3), apresenta, ao longo do tempo, uma variação de preço muito inferior em relação ao índice das maiores ações da Bolsa, além de ter

acompanhado a evolução dos juros reais com *duration* de cinco anos. Trata-se, portanto, de uma importante alternativa de diversificação para as EFPCs.

Supervisão

A autoridade de supervisão das Entidades Fechadas de Previdência Complementar marcou presença, tratando de temas diversos nos encontros promovidos pelas diferentes regionais da Abrapp. Foram apresentados modelos de supervisão indireta e controles, bem como o trabalho de renovação dos indicadores de riscos utilizados, sempre visando ao aprimoramento das práticas de supervisão e fiscalização.

O processo permitirá que a Previc trace um perfil de risco para cada EFPC e seus planos de benefícios, produzindo um *rating*, uma espécie de olhar da supervisão sobre a fundação, a ser compartilhado com seus órgãos colegiados. Contribuirá para o estabelecimento desse perfil o Selo de Autorregulação, iniciativa que a Previc apoia e da qual participa ativamente.

Além disso, as ações de monitoramento, previamente concentradas na capital federal, passam a ser realizadas pelos escritórios regionais. Sistemas automatizados, aperfeiçoados e desvinculados da Dataprev completam os esforços de melhoramento do órgão, juntamente com a ampliação da rede de provimento de dados, que permitirá maior eficiência no cruzamento e checagem das posições. ■

Por Flávia Silva

97% das oportunidades de diversificação de ativos estão no exterior

VOCÊ SABIA...

35%

**do mercado
previdenciário**

utiliza consultoria
e sistemas da LUZ.

**Conheça a Consultoria e
os Sistemas para as áreas:
Atuarial, Investimentos,
Governança e Jurídico.**

Para saber mais,
entre em contato:

 11 3799.4700

 contato@luz-ef.com

 luz-ef.com



EMPENHO POR UMA PREVIDÊNCIA MAIS TRANSPARENTE

Com trabalhos em fase avançada, maioria das entidades cumprirá exigências da Resolução nº 32/2019 dentro do prazo, indica levantamento

POR DEBORA DINIZ

Mesmo pressionadas pelo calendário, as Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPCs) devem conseguir se adequar às exigências da Resolução nº 32/2019, do Conselho Nacional de Previdência Complementar (CNPc), até 31 de dezembro, prazo estabelecido pelo texto. De acordo com nova pesquisa da Abrapp, feita em agosto com 89 associadas, embora 90% ain-

da não tenham concluído o processo de adaptação, a maioria apresenta condições de cumprir todos os requisitos dentro da data limite. Considerada um avanço para a modernização do setor, a norma em questão visa aumentar a transparência no relacionamento entre entidades e participantes de planos previdenciários, a partir da divulgação de informações de maneira clara e acessível.

O levantamento da Abrapp mostrou que disponibilizar simuladores de benefícios por mídia interativa a todos os participantes está sendo o ponto menos crítico do pacote. Dentre as associadas respondentes, 73% já contam com a ferramenta, e 21% a terão até dezembro. O que ainda trava a construção do simulador é, principalmente, a complexidade do processo, como afirmaram 34 entidades.

A configuração do Relatório Anual de Informações (RAI) no formato exigido pelo CNPC também não gerou muitos embaraços às associadas envolvidas na pesquisa: 51% finalizaram o trabalho, e 35% vão terminá-lo no prazo. A Vivest é uma das que já estão com o novo RAI pronto. “A linguagem ficou mais simples, fluida e fácil de ser entendida. Está relativamente mais resumido, mas com tudo que precisa ter, e bastante amigável”, destaca o Presidente Walter Mendes.

O reforço que a Vivest vem dando à digitalização nos últimos anos facilitou a adaptação da entidade às regras da Resolução 32/2019, complementa o gestor. Isso porque a norma define que as EFPCs devem priorizar o uso de plataformas digitais na comunicação com os participantes dos planos de previdência. “Nós já cumprimos a maior parte das exigências. Quanto às restantes, algumas são fáceis de se solucionar, como passar para área aberta o que disponibilizamos em área fechada, a exemplo do certificado do plano. Outras não são tão simples, como o extrato da previdência”, explica o dirigente.

Ele acrescenta que os dados já estão digitalizados, mas sem o prazo de exaurimento da renda e a última atualização do cadastro. Agora, isso terá de ser informa-

do. “Esse quesito está demandando muito da nossa área de Tecnologia da Informação. Estamos preocupados com o prazo, mas sem dúvida vamos obedecer a ele”, ressalta.

Contra o relógio

O tempo, de fato, é uma pedra no sapato das entidades que estão se adequando à Resolução, segundo a pesquisa da Abrapp. Com a pandemia do novo Coronavírus, a sensação é de que os meses se encurtaram, já que as medidas de restrição impostas pelo combate à Covid-19, adotadas em março, afetaram a execução dos serviços - inclusive a etapa de contratação de profissionais.

Embora a prorrogação dos prazos seja uma ideia bem-vinda às associadas, não há sinalização da Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc) nesse sentido até o momento. 37 EFPCs apontaram a corrida contra o relógio como o maior desafio a ser superado na implementação de mudanças requeridas no portal eletrônico. Outros obstáculos expressivos são os ajustes à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), citada por 36 entidades; a complexidade do processo, lembrada por 32; e o custo, com 27 menções. As alterações no *site* foram concluídas por 4% das associadas que participaram do estudo, e 86% vão entregá-las até dezembro.

Demonstrativos de investimentos

A apresentação dos demonstrativos de investimentos na forma e na periodicidade pedidas pelo CNPC está em fase mais adiantada: 25% das associadas já aprontaram o necessário, e 66% o farão respeitan-

Simuladores de benefícios por mídia interativa e a configuração do novo RAI não geram embaraço

do o prazo. Nesse caso, a dificuldade técnica da implementação tem sido um problema maior do que o calendário apertado.

A parte mais sensível das adaptações é a inclusão, nos portais eletrônicos, da lista descritiva dos perfis de investimento em planos de benefícios. Dentre as associadas respondentes, 46% largaram na frente: 29% terminaram o trabalho, e 17% chegarão ao fim do ano com tudo concluído. Em contrapartida, outros 46% afirmaram que ainda não iniciaram essa etapa. O prazo para disponibilização dos dados foi a maior dificuldade citada por 22 EFPCs, à frente da complexidade da operação, com 16 menções; do custo, com 12; e da abordagem dos riscos, com sete apontamentos.

Canais de comunicação

A pesquisa também assinalou que a grande maioria (82%) das entidades está confortável com o período de 30 dias estipulado pela Resolução para levantamento e envio de informações solicitadas por participantes e assistidos dos programas previdenciários. Caso da Quanta Previdência, que vem aperfeiçoando canais de comunicação e relacionamento com os participantes e cooperativas nos meios digitais antes mesmo da CNPC nº 32, com a automação de todos os serviços.

O processo de transformação digital é amplo, com projetos de inovação tecnológica que criam soluções para simplificar, otimizar recursos e melhorar a experiência dos participantes e instituidores. Por isso, a entidade já estava oferecendo novas soluções, priorizando a clareza e a agilidade no atendimento, e tendo a transparência como valor central. Um exemplo é o *site* próprio na internet, além da oferta de en-

dereço de *e-mail* e outros canais digitais de comunicação e relacionamento, como aplicativo e redes sociais, com simuladores de benefícios e teste de perfil de investimento.

A Quanta atualiza as informações a serem prestadas até o mês anterior ao da disponibilização da informação. Tem publicado o Relatório Anual de Informações (RAI) no prazo estabelecido com os conteúdos solicitados, assim como os Demonstrativos de Investimentos, conforme regras de transparência aplicáveis às EFPCs que ofereçam perfis de investimento, afirma Denise Maidanchen, Diretora de Desenvolvimento e Investimentos da entidade. “Nas diversas divulgações que publica, a Quanta tem garantido a proteção de dados pessoais, e vem se adequando aos termos da Lei Geral de Proteção de Dados”, complementa Maidanchen.

Em 2019, os cooperados da Unicred passaram a contratar o plano de previdência também pelo aplicativo de celular. Oferecer o Precaver pelo App Unicred *Mobile* representou uma grande conquista na transformação digital vivida nos últimos dois anos pela Quanta, na busca do aperfeiçoamento do relacionamento com os participantes. Para este ano, o próximo é o Sistema Ailos, que também possibilitará aos seus cooperados a contratação da previdência pelo aplicativo.

“Marcar presença nos canais digitais é uma necessidade para as organizações e parte fundamental nas estratégias de comunicação para disseminar conteúdos relevantes, fortalecer a marca, engajar os públicos, dentre tantos outros fatores.” A regra veio para acompanhar as grandes mudanças trazidas pela transformação digital e exigidas pelo mercado, reforça Maidanchen.

A inclusão, nos portais eletrônicos, dos perfis de investimento dos planos é o maior desafio

▶▶ TRANSPARÊNCIA

Grupo multidisciplinar

Para que tudo esteja pronto dentro do prazo, a BRF Previdência está trabalhando com um grupo multidisciplinar, envolvendo todas as áreas da entidade. De acordo com Elisabete Pedott, Gerente de Seguridade, o primeiro momento foi de análise de toda a legislação, verificando os itens que já estavam em conformidade com a Resolução e quais precisam ser adaptados. A partir de então, foi definido o responsável para cada item e plano de ação.

Em conjunto com a adequação à Resolução CNPC nº32, a BRF está desenvolvendo um novo

portal que já estará aderente à nova legislação e às questões relacionadas a LGPD. O lançamento está previsto para dezembro, portanto, dentro do prazo estabelecido.

“Nosso maior esforço não está concentrado puramente na adaptação à nova Resolução, mas na construção de um novo portal que proporcione maior interação com os participantes e não participantes, em linguagem mais clara e acessível, além de excelente experiência ao usuário.” Além disso, ressalta Pedott, a fundação pretende melhorar a oferta de produtos e serviços, gerando mais autonomia aos usuários em linha com os seus objetivos estratégicos. ■

Entenda as regras

Com a implementação das medidas exigidas pela Resolução, a tendência é que as EFPCs se aproximem de participantes e assistidos dos planos de benefícios, graças à comunicação mais eficiente, e potencializem os resultados dos negócios. A norma está em vigor desde 4 de dezembro de 2019, quando foi publicada no Diário Oficial da União, mas o prazo para adaptação das entidades vai até 31 de dezembro deste ano.

Clareza e acessibilidade são os pontos centrais das novas regras, assim como a disponibilização ativa de informações. Isso significa que o conteúdo deve ser oferecido independentemente de solicitação e, de preferência, por mídias digitais, para alcançar o maior público possível. No caso de o participante ou assistido não ter condições de visualizar os dados por meio da internet e os peça impressos, é obrigatório que a EFPC atenda à demanda. A regularidade da comunicação é outro requisito. Na divulgação, é preciso que as EFPCs priorizem linguagem simples. Lançar mão de recursos como infográficos e tabelas para deixar o conteúdo mais compreensível é aconselhável.

Certificados com os critérios de admissão e manutenção dos participantes de programas previdenciários, regulamentos dos planos, extratos individuais, demonstrativos de investimentos e materiais de educação financeira são alguns dos itens que devem passar a estar disponíveis para acesso sem necessidade de requerimento. A Resolução CNPC nº 32/2019 ainda coloca o Relatório Anual de Informações (RAI) na mesma lista. O documento deve ser liberado até 30 de abril do ano seguinte ao qual se refere.

Uma determinação do texto é que as entidades disponham, para consulta em mídia interativa pelo público, de um simulador de planos de benefícios. A ideia é que os participantes tenham acesso a projeções dos valores previstos, tanto na modalidade Contribuição Definida quanto na Contribuição Variável. A metodologia utilizada nos cálculos e um alerta de que a simulação não promete nem garante rentabilidade devem estar claramente expressos, para evitar que usuários gerem expectativas irreais.





 *conteúdo, interação, educação e muito mais!*

O momento de estreitar os laços está mais forte do que nunca, e o **Grupo Abrapp** continua conectando ideias, promovendo novas perspectivas, entregando informações de valor e se aproximando de você e do que te promove!

E acompanhando seu dia a dia, **estamos nas principais Redes Sociais, com muita interação e conteúdo!** Nos acompanhe e fique por dentro de todas as novidades e muitas coisas boas que rolam por lá...

INCLUINDO O CANAL MAIS JOVEM DA PREVIDÊNCIA!

@previdenciacoisadejovem no Instagram e Tik Tok



A StepStone apoia o Congresso de Investimentos da ABRAPP



cobertura
360°
em
alternativos

PRIVATE EQUITY | INFRAESTRUTURA | CRÉDITO PRIVADO | REAL ESTATE

A StepStone Group é uma empresa global que oferece soluções customizadas de investimentos em alternativos. O grupo possui mais de US\$ 296 bilhões alocados em mercados privados, dos quais US\$ 67 bilhões em ativos sob gestão.* Com equipe de investimentos global e base de dados proprietária que armazena informações sobre mais de 107.000 investimentos, a StepStone oferece soluções personalizadas para investimentos alternativos.



www.stepstoneglobal.com

*Dados de 31 de Março de 2020

A StepStone Group ("StepStone") é uma empresa global de investimentos composta por: StepStone Gestão de Recursos LTDA ("StepStone Brasil"), devidamente registrada junto à Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") para o exercício profissional de administração de carteira de valores mobiliários na categoria Gestor de Recursos, por meio do Ato Declaratório no. 16.031; StepStone Group L.P, StepStone Group Real Assets L.P, StepStone Group Real Estate L.P devidamente registradas como *investment adviser* junto à *Securities and Exchange Commission* ("SEC"); StepStone Group Europe LLP, autorizada e regulada pela *Financial Conduct Authority* (FCA), nº de registro 551580; Swiss Capital Invest Holding (Dublin) Ltd ("SCHIDL") devidamente registrada junto à SEC como *investment adviser* e Swiss Capital Alternative Investments AG ("SCAI") devidamente registrada como *Relying Advisor* junto à SEC. ESTE MATERIAL CONSTITUI PROPAGANDA INSTITUCIONAL PREPARADO PELA STEPSTONE GROUP NOS TERMOS DA REGULAMENTAÇÃO DA ANBIMA E, PORTANTO, NÃO CONSTITUI OFERTA E/OU DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÕES DE FUNDOS DE INVESTIMENTO GERIDOS PELA STEPSTONE BRASIL. ¹ Dados de 31/03/2019—*Assets under Advisory* (AUA) / *Assets under Management* (AUM). As informações apresentadas incluem a conclusão da transação realizada entre a StepStone Group L.P e a Courtland Partners, Ltd. ² Dados de março/2019—*Assets under Management* (AUM).

CARTEIRAS IMOBILIÁRIAS RECICLAM ESTRATÉGIAS

Enquanto aguardam
revisão normativa,
entidades fazem
movimentos de
desinvestimentos
e estruturação de
fundos imobiliários

O movimento de readequação das carteiras imobiliárias das Entidades Fechadas de Previdência Complementar está em andamento, impulsionado pela necessidade de ajuste à Resolução CMN nº 4.661/2018. A norma proíbe a aquisição direta de imóveis, e os novos investimentos terão que ser feitos via Fundos de Investimento Imobiliário - FII. Além disso, a regra exige que todo o estoque atual nas carteiras seja obrigatoriamente alienado ou transformado em lastro para FII no prazo máximo de 12 anos, a contar da publicação da Resolução, ou seja, até 2030. Em-

bora o prazo final ainda esteja distante, a preocupação com os efeitos da venda de grandes volumes de patrimônio e seu impacto sobre os resultados das carteiras permanece.

A discussão sobre uma eventual revisão da legislação, conduzida pelas fundações junto aos reguladores, é importante para o sistema como um todo e particularmente para as entidades com patrimônios imobiliários mais robustos. Ao mesmo tempo em que debatem a norma, as EFPCs cuidam de rever *portfolios* e ajustar estratégias aos novos tempos de juros baixos e mudanças trazidas pela pandemia.

“Esperamos que alguns aspectos da legislação sejam revistos. Hoje, a necessidade de desinvestir em imóveis com participação direta e a restrição a novos investimentos que não sejam sob a forma de FII criam alguns entraves para a gestão de quem tem um patrimônio expressivo como o nosso”, aponta o Diretor de Investimentos da Petros, Alexandre Mathias. Ele ressalta que, além disso, a obrigação de vender os imóveis gera um risco tributário, o ITBI, sem que haja uma contrapartida.

Outra despesa que o modelo de FII adiciona é a cobrança da taxa de administração desses fundos que, no caso de um patrimônio considerável como o da Petros, atingirá um valor relevante. “A volatilidade recente das cotas dos FIIs e os descasamentos significativos entre o valor de mercado e a cota patrimonial mostraram que esses fundos são instrumentos interessantes, mas não são uma solução para questões de liquidez e apreçamento”, alerta Mathias. Para completar, o volume transacionado em mercado ainda é bas-

tante baixo e vai levar algum tempo antes que cresça a ponto de absorver o patrimônio das grandes fundações.

Mathias diz entender que, no passado, houve razões objetivas para uma legislação mais restritiva, mas que agora há espaço para aperfeiçoamentos que enderecem todas essas questões. A discussão, assim como outros aspectos da legislação, tem encontrado um canal aberto e muito produtivo nos contatos com os reguladores.

“A expectativa de que haja alterações na regulação é positiva e os reguladores estão levando em conta a necessidade de mexer na regra que diz respeito aos estoques, talvez modificando ou mesmo retirando o prazo limite para alienação dos imóveis”, reforça a Diretora de Investimentos da Funcef, Andrea Morata Videira. O ritmo de desinvestimento deveria ser ditado pelas necessidades dos planos de benefícios e não simplesmente por uma obrigatoriedade legal, enfatiza. Quanto à transferência desses ativos para fundos, ela lembra que é importante não trazer custos adicionais para as entidades, como os custos que existem nos FII.

Para o Gerente de Empreendimentos Imobiliários da Funcef, Fabiano Nogueira, a legislação veio para mitigar riscos e estruturar melhor esse tipo de investimento, o que é compreensível, inclusive ao impor o limite de até 25% para alocação em FII. “Mas a regra veio genérica e, no caso de grandes fundações que têm participações muito representativas em alguns imóveis, como é o nosso caso no Morumbi *Shopping*, a mudança acaba atingindo ativos que performam bem e calibram os resultados de investimentos.”

“Os reguladores estão levando em conta a necessidade de mexer na regra no que diz respeito aos estoques”

Sem pressão

Enquanto a revisão da norma não acontece, a Petros já começou a ajustar sua carteira, com um movimento de desinvestimentos em ativos próprios e de estruturação de fundos imobiliários, antecipando-se ao prazo dado pelas novas regras, explica Alexandre Mathias. Ele lembra, contudo, que a premissa da gestão é obter o melhor retorno no segmento, sem imprimir pressão ao cronograma de desinvestimentos. “A maior parte da nossa carteira é composta por ativos em participação direta e menos de 10% representam investimentos por meio de Fundos de Investimentos Imobiliários. Contudo, dado o prazo longo e como não precisamos vender ativos para obter liquidez, não há pressão para desinvestimentos.”

Os ativos imobiliários correspondem a cerca de 4,69% (R\$ 4,2 bilhões) da carteira total de investimentos da fundação, que vê na modalidade uma importante alternativa de diversificação, principalmente num cenário de juros baixos, pois reduz a volatilidade no portfólio global. No acumulado de janeiro a agosto de 2020, os investimentos nessa classe registraram retorno acumulado de 2,85%, bem superior ao IFIX (Índice de Fundos de Investimentos Imobiliários da B3), referência para o segmento, que apresentou uma retração de 14,5% no período.

A Petros implementou recentemente um trabalho de aprimoramento da estrutura da área de investimentos e de qualificação das equipes para começar a atuar de forma mais ativa no mercado imobiliário. “Estamos também adequando a normatização do processo de investimento nessa classe de ativos, em busca de maior agili-

dade e eficiência”, detalha Mathias. Ações pontuais direcionadas ao desinvestimento da carteira estão em análise, aguardando melhora dos preços.

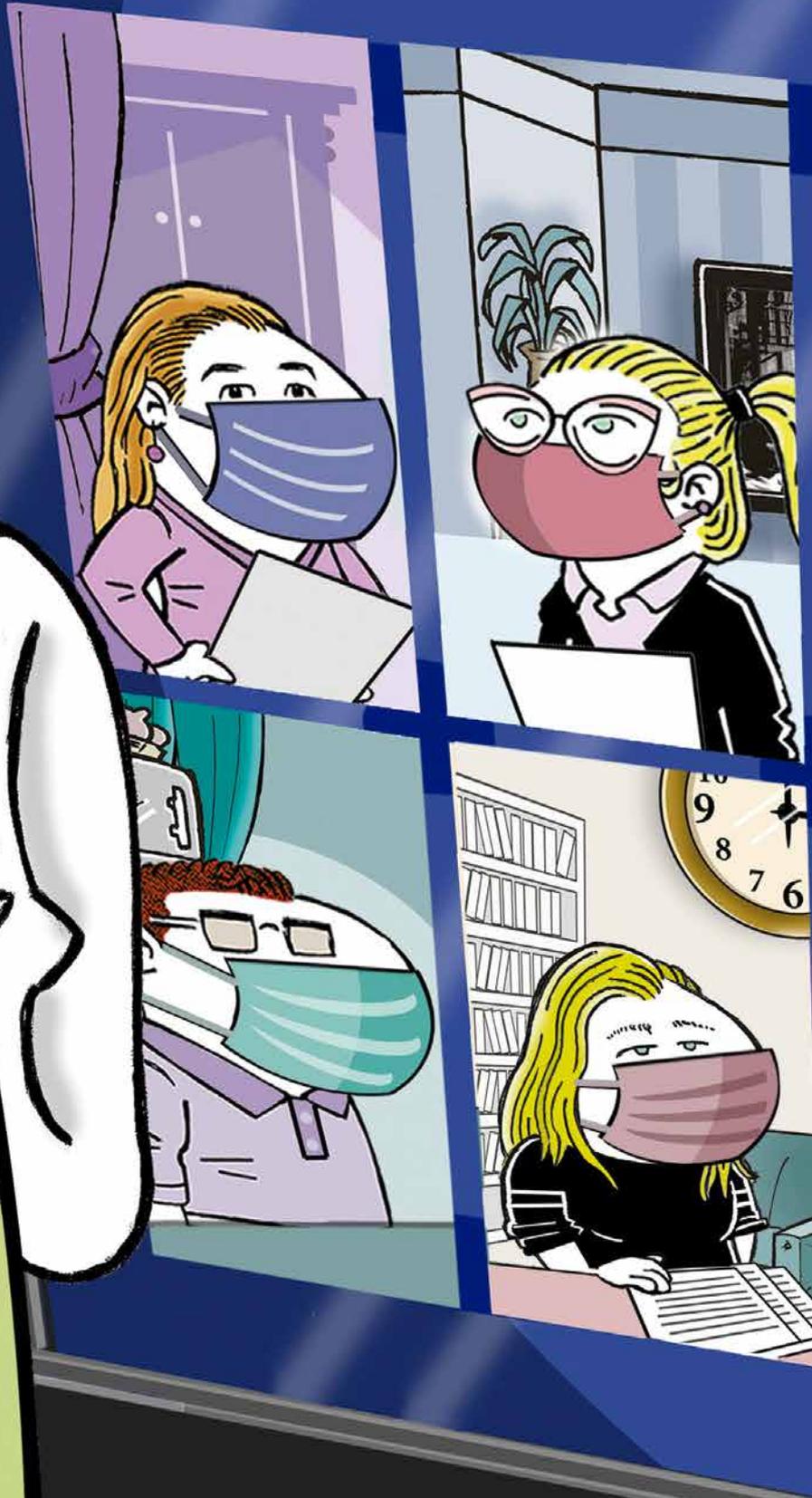
Requalificação de portfólio

Com R\$ 5,4 bilhões em alocações diretas e R\$ 800 milhões em FII, representando um percentual próximo a 8% dos ativos totais, a Funcef havia começado a revisar sua carteira imobiliária antes mesmo da nova legislação. Trata-se de um movimento de requalificação do *portfolio* feito com o apoio de uma consultoria externa, cujos resultados ainda serão apreciados pela Diretoria e Conselhos. “A consultoria ajudou a montar uma matriz de veículos, subsegmentos e outros itens, casando esses dados com o momento vivido pela Funcef em sua política de investimentos. Isso ajuda a definir como serão investidos os recursos destinados ao mercado imobiliário,” explica Andrea Videira.

A entidade também tem aproveitado as propostas que surgem para fazer algum desinvestimento sem vincular essas operações ao processo de enquadramento. “Temos feito movimentos pequenos e pontuais, aproveitando a atratividade e as oportunidades que o mercado nos apresenta”, destaca Andrea. No final do ano passado, por exemplo, foi vendido um complexo de lajes corporativas em Salvador, no valor de R\$ 200 milhões.

Atualmente, a carteira imobiliária total da Funcef é composta por 30% de investimentos em *shopping centers*, 30% em lajes corporativas e galpões, 15% em hotéis e o restante em FIIs, sendo quase que a totalidade num fundo monoativo que investe no edifício Torre Norte.

A Funcef já havia começado a visitar a carteira imobiliária antes da nova legislação



Sal

TRABALHANDO COM SEGURANÇA E INSPIRANDO CONFIANÇA HÁ 20 ANOS

MMLC



10:30

Aposta em FII selecionados

Na Vivest, um grande fundo de fundos de FII começou a ser montado entre o final de 2017 e o início de 2018. O advento da nova regulação já encontrou a entidade em meio a uma experiência positiva com a classe, e disposta a reduzir sua carteira de investimentos diretos. Entre os anos de 2018 e 2019, o fundo de fundos de FII Malibu rendeu 100%, o melhor investimento da Vivest naquele ano. “Paralelamente, o Conselho decidiu vender boa parte do que era imóvel de ‘tijolo’. Hoje a nossa carteira é de apenas R\$ 500 milhões, mas estamos vendendo R\$ 200 milhões para tentar comprar mais FII ainda este ano”, informa o Gerente de Investimentos de Renda Variável e Imobiliários, Paulo de Sá.

A regra na Vivest é rigorosa: entre outras limitações, só podem ser comprados FII com lastro em ativos conhecidos nos segmentos de lajes corporativas de melhor classificação (*triple A*), *shopping centers* e galpões de logística. “Temos um bom modelo proprietário e a inteligência interna foi bem montada”, afirma Sá.

Em 2020, embora o resultado tenha sofrido pelos efeitos da pandemia, o retorno acumulado ainda é bom. “Aumentamos a posição em galpões de logística e redefinimos a posição em *shoppings* por conta da crise. A logística está indo muito bem por causa do crescimento dos negócios de *e-commerce*.”

Perspectivas

As diretrizes e metas para as políticas de investimentos de 2021 estão em fase de definição na Petros, mas, *a priori*,

o nível de exposição ao mercado imobiliário deverá se manter próximo dos patamares atuais, em torno de 4% da carteira. “A despeito de a pandemia ter levantado algumas dúvidas sobre as necessidades das empresas em termos de espaço corporativo, ainda trabalhamos com o cenário-base de recuperação da economia a partir de 2021”, analisa Mathias. Com a concretização desse cenário, poderá haver uma recuperação da demanda, com a consequente reprecificação dos ativos, o que proporcionará a continuidade da estratégia de reciclagem da carteira em condições mais atrativas.

A perspectiva de retomada na construção civil e melhora na rentabilidade de ativos como *shopping centers*, hotéis e lajes corporativas é também a visão da Funcef para depois da crise. Mas o mercado é complexo e inclui impactos diferenciados. “O setor de turismo foi o mais afetado. Enquanto isso, os galpões de logística tiveram ótimos resultados e as indicações da construção civil mostram demanda por casas em condomínios de médio e alto padrão em cidades como São Paulo e Brasília”, observa o Gerente da Funcef, Fabiano Nogueira. Tanto *shoppings* quanto hotéis, segmentos nos quais a Funcef tem forte participação, foram afetados e prejudicaram a rentabilidade das carteiras, diz Nogueira, mas os efeitos parecem ter sido mais pontuais. “Não estamos identificando ainda mudanças mais estruturais nos perfis dos segmentos.”

Sem compulsoriedade

A flexibilização das regras é uma necessidade de todo o sistema, reforça o Diretor de Investimentos da Capef, Marcos

Em 2018/2019, o FII Malibu, da Vivest, foi o melhor investimento da EFPC

Miranda. “O problema está na obrigação de vender ativos num prazo tão rígido, o que pode provocar movimentos fortes no mercado imobiliário, que já não anda muito bem.”

Na entidade de previdência dos funcionários do Banco do Nordeste do Brasil, o plano CV, mais jovem, nunca teve imóveis físicos, apenas FII, num conjunto diversificado de carteiras que investem em *shoppings*, logística, lajes, fundos de fundos, etc. No plano BD, que é maduro, já havia um processo gradual e cuidadoso de desfazimento de imóveis, orientado pelo ALM, para fazer frente aos pagamentos de benefícios, explica Miranda.

Hoje, a carteira imobiliária do plano BD é de R\$ 212 milhões (5,8% do patrimônio).

Essa carteira sempre contribuiu fortemente para os ganhos, frisa o Diretor, com 787% de retorno acumulado frente a uma meta de 321% nos últimos dez anos. Na parte física, são atualmente 16 imóveis comerciais em seis estados brasileiros. Os FII, presentes de maneira crescente nas carteiras dos dois planos, são diversificados e “bombaram” em 2019, sendo representativos para o resultado final e para a estratégia de diversificação da Capecf. ■

Por Martha Elizabeth Corazza

A carteira imobiliária da Capecf retornou 787% nos últimos dez anos

O IDGII é um sistema de gerenciamento em tempo real dos indicadores de desempenho de gestão, que permitem acompanhar a situação atual, a evolução, o cumprimento de metas e a comparação com outros fundos de pensão.

Dados de mais de 300 EFPCs e de 1.000 planos carregados

Facilidade em refinar os resultados através de filtros (porte, região demográfica, etc.)

Inclusão de perfis distintos para os usuários

Os dados são tratados de forma sigilosa

São 26 indicadores, distribuídos em áreas diversas.

Análises através de comparativos e desempenhos mensais.



Acesse o sistema e usufrua de mais um produto exclusivo, oferecido sem ônus às associadas da Abrapp.

Informações adicionais poderão ser obtidas no AbrappAtende:
(11) 3043.8783/8784/8787 | abrappatende@org.com.br | www.abrapp.org.br

Fundos de Renda Variável Schrodgers

- Processo de Investimento com integração ESG e análise Big Data.
- **Schroder Core Plus FIC FIA:** entre os 10 melhores fundos da categoria – Guia de Fundos Valor Econômico 31/08/2020.
 - Geração de Alpha em mês, ano e 12 meses: +0,81%, +0,64% e +2,76%.
- **Schroder Best Ideas FIA:** carteira concentrada com foco na geração de alpha.
 - Geração de Alpha em mês, ano e 12 meses: +1,11%, +5,67% e +10,06%.



Este material foi preparado pela Schroder Investment Management Brasil Ltda (“Schroder”) e não deve ser entendido como uma análise de quaisquer valores mobiliários, proposta de compra ou venda, oferta ou recomendação de quaisquer ativos financeiros ou de investimento. Este material não considera os objetivos de investimento, as condições financeiras, ou as necessidades particulares e específicas de quaisquer quotistas do Fundo ou outros investidores. As opiniões expressas nesse material são da Schroder e podem mudar a qualquer momento. As opiniões são baseadas na data de sua apresentação e não consideram qualquer fato que possa ter surgido após esta data, não sendo obrigação da Schroder atualizar este material para refletir ocorridos após sua apresentação. A Schroder não comercializa ou distribui quotas de fundos de investimentos ou qualquer outro ativo financeiro. Leia o formulário de informações complementares, a lâmina de informações essenciais, se houver, e o regulamento antes de investir. Rentabilidade obtida no passado não representa garantia de resultados futuros. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos. O investimento em Fundo não é garantido pelo Fundo Garantidor de Crédito. Geração de Alpha apresentada é relativa ao IBRX-100. Início do Fundo Schroder Best Ideas FIA: 28/04/2017. Patrimônio líquido médio dos últimos 12 meses: R\$ 34.801.065. Taxa de administração: 1,50% a.a. Taxa de performance 10% sobre o IBRX-100. Início do Fundo Schroder Core Plus FIC FIA: 21/05/2019. Patrimônio líquido médio dos últimos 12 meses: R\$ 43.740.432. Taxa de administração: 1,00% a.a. a partir de 03/08/2020. Taxa de administração até 02/08/2020: 1,50% a.a. Supervisão e fiscalização: Comissão de Valores Mobiliários – CVM. Serviço de Atendimento ao Cidadão em www.cvm.gov.br. Os documentos dos fundos podem ser encontrados em www.bnymellon.com.br.



www.schroders.com.br
brsimsales@schroders.com
+55 11 3054-5186

Schroders

IMPACTO DA SELIC SOBRE OS PASSIVOS

GT da Abrapp vai fornecer dados para subsidiar o debate, pelo CNPC, de mudanças na norma de solvência

O ajuste das taxas atuariais dos planos de benefícios ao ambiente de juros reais traz o desafio de revisitar as regras de solvência estabelecidas pela Resolução CNPC nº 30/2018. Essa alteração do cenário, somada ao aumento da longevidade, torna urgente avaliar impactos e pensar em medidas que readéquem alguns parâmetros a fim de se evitar um ajuste abrupto das taxas, o que poderia acarretar o incremento das obrigações e imposição de contribuições extraordinárias a

participantes e patrocinadores. O diagnóstico e a elaboração de sugestões fazem parte de um cronograma acelerado de estudos e simulações que está sendo implementado no prazo de apenas dois meses por um Grupo de Trabalho criado pela Abrapp, que deverá apresentar suas conclusões até o final de outubro. A partir daí, elas serão encaminhadas ao CNPC como base para estimular o debate.

“A nossa linha de trabalho já foi apresentada pela Abrapp à Subsecretaria do Regime de Previdência Complementar e à Previc. Agora precisamos correr para ter o diagnóstico pronto e sugestões feitas a partir de casos reais e de simulações realizadas por um grupo de aproximadamente 20 entidades voluntárias”, explica o Coordenador do GT, Sílvio Rangel. O Grupo começou a atuar ainda no início do ano, tendo como escopo a análise de medidas necessárias para que as entidades enfrentassem a crise da pandemia, em especial no que tange à liquidez. “Várias medidas foram propostas, mas como o CNPC demorou a avaliar o assunto, as EFPCs acabaram por encontrar soluções próprias, conforme a sua necessidade naquele momento”, lembra o Diretor Institucional da Mercer, Antonio Gazzoni, que integra o GT.

Na segunda etapa, diante da situação nos mercados, a preocupação passou a ser a depreciação do valor dos ativos e seus efeitos sobre as projeções de resultados das entidades. “Naquele momento discutimos o levantamento de planilhas das EFPCs para verificar como cada uma estava sendo afetada

pela depreciação e talvez sugerir medidas pontuais de alteração na Resolução CNPC nº 30”, detalha Rangel. Eram ideias como a postergação de agravamento de hipóteses e de novos planos de equacionamento, uma proposta simples, rápida e transitória. A melhora nas condições dos mercados mostrou que isso não seria necessário, e hoje o valor dos ativos das entidades, em grande parte, já voltou aos níveis pré-crise.

Foco nos passivos

A terceira e mais complexa das etapas, entretanto, está sendo enfrentada agora, pondera Rangel. O foco do GT saiu da depreciação dos ativos para tratar dos efeitos da Selic sobre os passivos, uma questão mais complexa e definitiva. Tal impacto depende das características de cada EFPC, do perfil do passivo, tipo de plano e carteira de investimentos, entre outros fatores. Os pontos em debate incluem a elevação dos limites de déficit e do teto em relação à taxa parâmetro (o que daria maior margem para o risco nas carteiras de investimentos), além do alongamento dos prazos de equacionamento.

Com a Selic a 2% ao ano, vem a primeira pergunta colocada pelo GT como ponto de partida para os estudos: qual será o impacto dessa taxa sobre os passivos se a queda do juro básico for de fato estrutural e nada for alterado na norma? Como ficarão as contribuições, os déficits e os planos de equacionamento? “É o que eu chamo de ‘hipótese da inércia normativa’. As simulações feitas pelas EFPCs vão mostrar respostas associadas a diferentes portes e ca-

Pontos em debate incluem a elevação dos limites de déficit e do teto em relação à taxa parâmetro

racterísticas”, diz Rangel. Em seguida, virá o questionamento: o que acontecerá caso haja mudanças das regras? O trabalho, portanto, será o de examinar cenários possíveis caso haja (ou não) alterações das regras de solvência.

A ideia não é apresentar uma proposta pronta ao CNPC, e sim fornecer dados e sugestões em prol de um debate mais qualificado, e quem sabe propor algumas minutas normativas. As cerca de 20 entidades de diferentes portes - pelo menos 50% das ESIs estão presentes - que se propuseram a participar do trabalho receberam o material do GT com parâmetros de simulação e modelos de planilha, mas cada uma delas fará suas próprias simulações. Depois disso, será feita a consolidação dos resultados. “A discussão deixou de ser conjuntural. Estamos preparando as bases para discutir uma mudança estrutural da norma, então não se trata apenas de pensar em algo para ser aprovado até o final do ano. Ainda estamos pautados pelas regras vigentes desde 2018”, observa o Coordenador.

Impactos variáveis

Os reflexos das taxas de juros serão variados entre as EFPCs, acredita Rangel. “Quem tiver um bom casamento entre ativos e passivos vai sofrer menos. O maior impacto será sentido por aquelas que têm perfil de passivo de longo prazo e estavam investidas no curto prazo, no CDI.” Para essas, diz ele, será difícil estabelecer uma taxa de retorno para as políticas de investimento. O grande dilema é que as entidades têm passivos longos e, principalmente

nos casos dos planos BD e CV, o descaçamento do fluxo projetado do passivo em relação às carteiras gera um desafio maior. “Talvez tenha chegado a hora de refletir sobre esse desafio”, pondera o consultor.

Para quem marca os títulos a mercado, os efeitos foram severos. “Começamos a observar que os planos nessas condições e sem diversificação - a nova regra da marcação de ativos começou a vigorar em setembro - devem observar uma mudança em seu cenário de conforto”, diz Gazzoni. Todas as entidades que vinham usando só títulos marcados a mercado tendem a ficar muito abaixo das curvas dadas pela Instrução Normativa nº 10 ou inferiores ao limite mínimo. Ele lembra ainda que nem todas as fundações fizeram os estudos exigidos pela norma antes de 31 de agosto. “Para avaliar corretamente os impactos sobre o sistema, a sociedade civil, por meio do grupo criado pela Abrapp, reuniu um time de contadores, advogados, atuários e outros profissionais para disciplinar essa discussão.”

Regra de transição

A urgência do tema é consensual. Na Fundação Banrisul, uma das EFPCs voluntárias que participam do trabalho, os estudos de convergência das taxas de juros foram feitos em junho e a primeira amostra de resultados trouxe preocupação. “Começamos a conversar com outras entidades e a Previc Sul e percebemos que, na atual formatação da Resolução nº 30 e da Instrução Normativa nº 10, teremos que fazer uma redução significativa da taxa atuarial.

Entidades com títulos marcados a mercado e sem diversificação tendem a ser muito afetadas

O premiado Sparta Top Renda Fixa ganha um grande reforço, o Sparta Top Inflação!



Enquadrado
à Res. 4661



Benchmark
IMA-B 5



Baixo risco
de crédito

A excelência na gestão de fundos de renda fixa pós fixados, agora com indexador mais aderente à sua meta atuarial

Acesse o QR code para conhecer melhor o novo produto.



Entre em contato conosco!

(11) 5054-4700

contato@sparta.com.br

www.sparta.com.br

 Autorregulação
ANBIMA

Gestão de Recursos

Este Material Publicitário foi preparado pela Sparta Administradora de Recursos Ltda, autorizada pela CVM para administração de carteiras de valores mobiliários na categoria Gestor de Recursos. Mais informações podem ser encontradas no site www.sparta.com.br. Leia o regulamento, o formulário de informações complementares e a lâmina de informações essenciais antes de investir. Fundos de investimento não contam com garantia do administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou do Fundo Garantidor de Créditos - FGC.

Especialmente para quem paga benefícios vitalícios, o impacto será alto”, afirma o Diretor Presidente, Jorge Berzagui. A entidade já havia começado a fazer um ajuste gradual da taxa em seus planos BD e um dos CV no ano passado, mas o estudo deste ano revelou que o novo ajuste teria que ser ainda maior.

A redução necessária seria de no mínimo 0,5 ponto percentual na taxa atuarial de 4,56%, conta o dirigente. Se for preciso chegar a um ponto percentual, isso significaria um impacto de 10% a 15% no passivo na próxima avaliação atuarial e no plano de custeio. “Se tivermos que alterar também a tábua de longevidade, o efeito será maior ainda.”

Berzagui acredita que a rentabilidade dos investimentos não deverá atingir a meta este ano. Ele reconhece que já houve uma boa recuperação em relação ao pior momento da crise da pandemia e a renda variável vai ter apenas uma queda pequena, mas a volatilidade do juro foi muito elevada. “Nós temos 70% da carteira em renda fixa; aliás, a maioria das entidades está concentrada em renda fixa.”

A realidade é que será difícil enfrentar esse ajuste e buscar o equilíbrio dos planos sem estabelecer contribuições extraordinárias de participantes e patrocinadores. “Há um *gap* muito forte a ser ajustado. O ano de 2020 tem sido atípico e isso vai afetar retornos, exigindo ajustes estruturais nos planos e talvez nas tábuas de longevidade”, pontua Berzagui. Ele defende que haja um prazo de carência para que esses ajustes sejam feitos,

sendo oportuno esperar até ver se as alterações nas políticas de investimentos conseguirão melhorar a rentabilidade, e só depois providenciar os ajustes dos passivos.

Para o dirigente, a revisão das normas tem que ser focada nos passivos, de modo a criar quase uma regra de transição para não penalizar participantes, assistidos e patrocinadores. “Será preciso construir uma solução estrutural que garanta longa vida ao sistema, uma regra que seja perene e que olhe para a frente, não para trás”, destaca Berzagui. Afinal, se os 2% de Selic vieram para ficar, é insustentável trabalhar com taxas altas e, quanto mais lento for o ajuste, menor a probabilidade de impor ônus adicional a participantes e patrocinadores.

Mudanças paramétricas

Embora os estudos no GT ainda estejam em andamento, há alguns caminhos que poderão ser avaliados nesse debate. “Não imagino que seja factível, até por uma questão de tempo, pensar em reestruturar toda a norma; o melhor seria fazer uma reflexão que contemple apenas revisões paramétricas, mantendo a norma e seu conceito”, avalia Rangel. Gazzoni concorda e reforça: “A intenção é preservar a Resolução nº 30 porque ela é boa, mas reorganizar parâmetros e absorver a nova realidade sem prejudicar os níveis de solvência dos planos, nem comprometer a supervisão.”

Uma ideia é alterar o prazo máximo de equacionamento de déficit de 1,5 vezes o *duration* do plano. As-

A intenção é preservar a Resolução CNPC nº 30, reorganizando parâmetros

sim, o *duration* continuaria sendo usado, havendo mudança apenas no multiplicador. Outra possibilidade seria definir a taxa atuarial e elevar o atual limite de risco, cujo teto hoje encontra-se 0,4% acima da taxa de juro parâmetro. Entre as demais hipóteses possíveis, avalia Rangel, está a de ampliar a banda da taxa atuarial e, de maneira não excludente, mexer também nos limites de solvência, ampliando a banda dos déficits e superávits.

Mexer na forma e no prazo de equacionamento de déficits é outra medida factível, entende o Coordenador. Mas ele também lembra que eventualmente haverá planos de benefício com impacto tão grande que uma mudança da norma não será suficiente para resolver os problemas. “Nesses casos, será preciso ter estratégias previdenciais de migração entre planos ou dentro do próprio plano, passando do modelo de renda vitalícia para o de renda com prazo certo, por exemplo”, avisa Rangel.

Para Jorge Berzagui, o ideal é que as propostas sejam encaminhadas ao CNPC ainda este ano. “É preciso sensibilizar a Previc e o CNPC, mas o prazo é curto e o trabalho, complexo.” Na Fundação Banrisul, a sensibilidade para o problema já vinha desde 2019, quando a entidade fez seu estudo de convergência. “Tanto que adotamos um nível de confiança na taxa atuarial de 70% e não de 50%, que era o mínimo estabelecido na regulação”.

Um dos planos CV e o plano BD utilizavam taxa atuarial de 4,86% e o estudo permitiria mantê-la, mas a funda-

ção decidiu começar o ajuste de modo gradual, baixando a taxa para os atuais 4,56% e aproveitando a rentabilidade positiva em relação à meta. Em 2020, contudo, não será possível manter a taxa, e a redução para 4% não poderá ser compensada por qualquer gordura do lado dos investimentos.

Diversificação

Sílvio Rangel lembra que o fato de o juro básico da economia ter caído tanto não significa que a rentabilidade tenha que cair na mesma proporção. “Isso só acontecerá se o plano estiver com aplicações muito concentradas em títulos públicos porque se tiver uma parcela de renda variável, ao menos em tese, não sofrerá tanto.”

Ele explica que o juro não é o único referencial a ser utilizado como parâmetro para a taxa de desconto atuarial. “Isso é sinônimo de que o efeito da diversificação de investimentos foi desconsiderado, então é preciso rever limites de risco em relação aos limites de solvência”, observa, acrescentando que não faz sentido ampliar o limite de solvência de um plano que está todo aplicado no curto prazo.

Frente à complexidade das mudanças, Rangel espera que o GT seja mantido mesmo depois de concluído o trabalho, em novembro, para que seus integrantes possam fazer estudos mais longos e sofisticados sobre o tema da solvência, inclusive com análise da realidade internacional. ■

Por **Martha Elizabeth Corazza**

O juro não deve ser o único referencial para a taxa de desconto atuarial





JCM

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL TEM A VER COM PESSOAS

Desde a nossa fundação, em 1997, temos nos norteados pela constante inovação tecnológica, sempre promovendo a efetiva transformação digital. Neste sentido, nossa empresa tem mantido uma Equipe de Desenvolvimento, totalmente dedicada à criação de soluções técnicas e corporativas, internas e para nossos clientes. E é esse ideal, aliado aos competentes colaboradores de nossa empresa, que tem nos diferenciado nos últimos 25 anos.

Visite nossos sites e saiba mais:

JCM.ADV.BR

JCMCONSULTORES.COM.BR

BELO HORIZONTE / MG

tel: +55 31 2128-3585

BRASÍLIA / DF

tel: +55 61 3322-8088

SÃO PAULO / SP

tel: +55 11 3286-0532

JARAGUÁ DO SUL / SC

tel: +55 47 3276-1010

RIO DE JANEIRO / RJ

tel: +55 21 2526-7007

VITÓRIA / ES

tel: +55 27 3315-5354

REPRESENTAÇÃO E COMPROMISSO

Em 35 anos de experiência, o Sindapp tem atuado no estudo, coordenação, proteção e representação legal das entidades, em defesa da representatividade sindical e defendendo o segmento, nos colocando no lugar de cada associada.

Estamos junto de você, dirigente, para auxiliar nas melhores tomadas de decisões na área trabalhista, além de promover a ética e o ato regular de gestão. Além dos muitos benefícios, que estão à disposição de todas as associadas.

Representamos as EFPC perante as autoridades administrativas e judiciárias

Atuamos em convenções, contratos, acordos e dissídios coletivos de trabalho

Colaboramos com as entidades governamentais e na propositura de normas que visem aperfeiçoar o nosso segmento

Oferecemos assistência a conselheiros, ex-conselheiros, diretores e ex-diretores das EFPC

Celebramos convênios com órgãos públicos ou privados para prestação de serviços ou apoio técnico

Divulgamos informações úteis e estratégicas para os dirigentes através de publicações técnicas

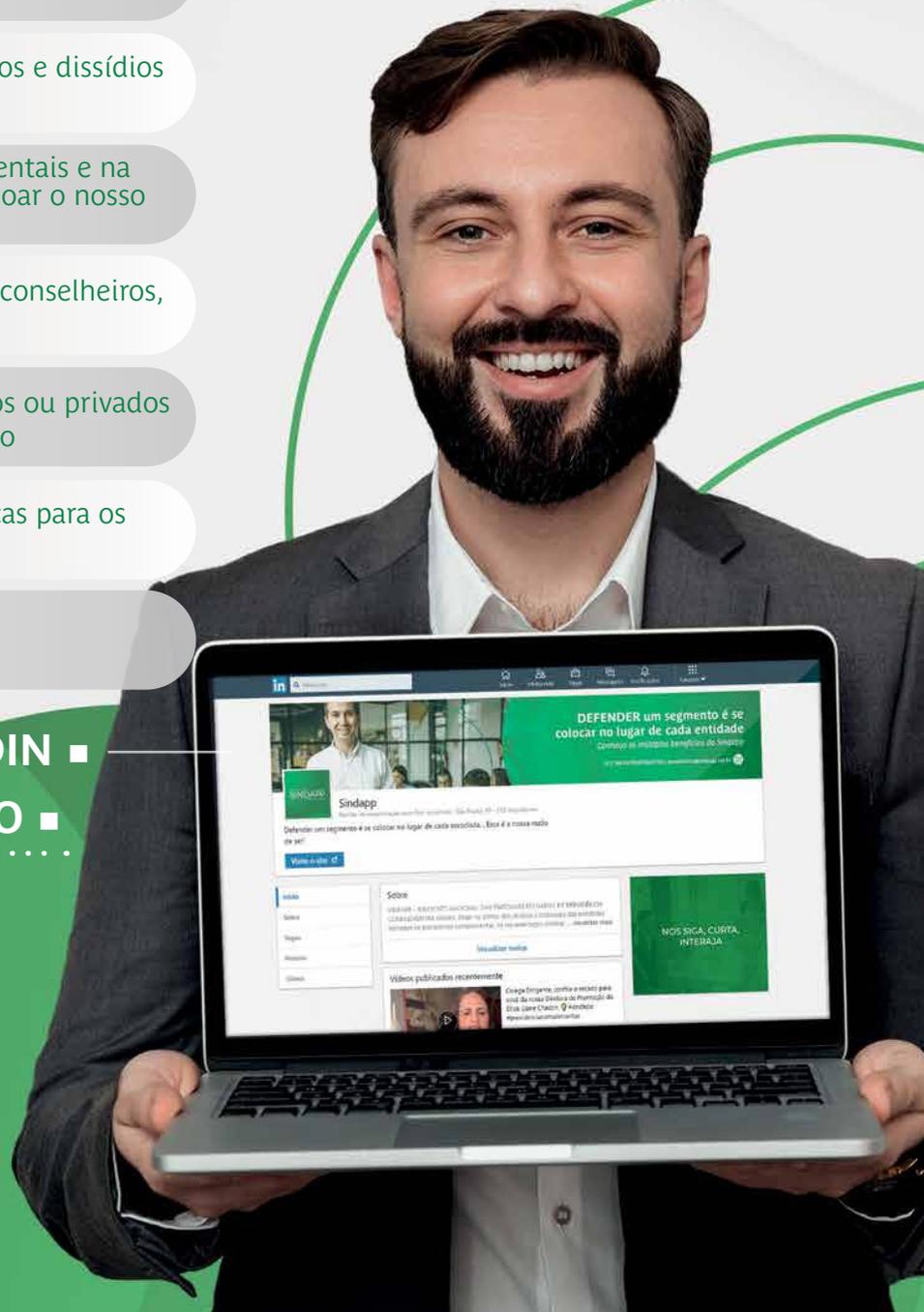
Canais de Comunicação

LINKEDIN ■

BLOG SINDAPP EM AÇÃO ■

Nos Acompanhe e conheça os todos os benefícios que o Sindapp tem a acrescentar à gestão de sua Entidade, tornando o que é bom em uma referência!

www.sindapp.org.br



PLANOS FAMÍLIA GANHAM ESPAÇO

Pesquisa aponta que 73% das associadas já operam com o modelo ou pensam em instituí-lo

Novidade no mercado, os planos família - planos de previdência privada que permitem a inclusão de parentes dos participantes - vêm se consolidando, pouco a pouco, como uma aposta das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPCs) para ganhar escala. Foi o que mostrou a pesquisa “Raio X Planos Família”, realizada pela Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (Abrapp) entre 22 e 30 de julho. O levantamento apontou que o modelo já é uma realidade ou está nos projetos de 73% das associadas. Apenas 27% não pensam em implementá-lo por enquanto. Noventa e oito entidades responderam às perguntas.

▶▶ PLANOS FAMÍLIA

Os resultados indicaram que 20% das entidades estão com planos família em funcionamento. A maioria (31%), no entanto, ainda estuda e planeja o produto. Aguardam a aprovação do plano junto à Previc 11% das associadas, enquanto 2% já receberam a autorização, mas não fizeram o lançamento. Para 9%, o plano está em fase de avaliação interna.

A Vivest é uma das 20 entidades que já oferecem o plano família. Desde junho do ano passado, já são 561 participantes e R\$ 4,4 milhões em recursos acumulados, revela o Presidente Walter Mendes. “O plano família depende da iniciativa das pessoas. Por isso, requer perspectiva de longo prazo. Precisamos reforçar a importância do planejamento da previdência para a conquista de objetivos, para o pai incluir os filhos, os avós, os netos.” Hoje, 57% daqueles que compraram o plano fizeram para os filhos; 13% para si mesmos; e outros 11% para os netos.

Na prática

ANABBPprev, BB Previdência, Centrus, Fachesf, FIPECq Previdência, Fundação Ceres, Fundação Copel, Fundação Família Previdência, Fundação Libertas, Fundo de Previdência Mais Futuro, Fusan, Jusprev, Mais Previdência, Metrus, Prece, Previ-bayer/Prevmon, Sebrae Previdência, Sias e Valia, (além da Vivest), já estão com o plano família operacional. Dentro desse conjunto de associadas, 65% optaram por ter como instituidor uma entidade de classe vinculada à EFPC ou patrocinadora. Em segundo lugar (25%), aparece o Fundo Setorial Abrapp, lançado em dezembro de 2018 com o intuito de permitir às entidades que instituí-

sem seus próprios planos família. A adesão ao fundo não tem custo.

O maior desafio na estruturação dos planos vem sendo a venda para novos participantes, ressaltaram 71% dos entrevistados. Nesse sentido, a pandemia do Coronavírus pesou: 60% afirmaram que a Covid-19 afetou de forma negativa os negócios, mas menos do que se esperava, e 25% disseram ter sido muito prejudicados, o que acarretou resultados bem abaixo das metas.

No fim, 50% das associadas consideraram que o potencial de adesão está em conformidade com as estimativas iniciais. Outros 50% relataram desarmonia entre os dois fatores. Para atrair novas adesões, as entidades estão lançando mão de aplicativos (35%), *cashback* (18%), *games* (3%) e outras estratégias (44%), como *marketing* digital, clubes de benefícios e vantagens, e novo valor mínimo de contribuição.

Na Vivest, uma campanha publicitária programada para veiculação entre outubro e dezembro é a tática escolhida para aumentar a captação de interessados, que está reduzida desde março, devido à pandemia. Outra medida será a extinção da taxa de carregamento, de 1%. Com isso, a associada oferecerá o plano família apenas com a taxa de administração, de 0,2%. “Acreditamos que, assim, vamos conseguir dar uma acelerada no nível de adesões e na recuperação”, assinala Walter Mendes.

Recentemente, a Vivest fechou um plano família para os 20 mil associados ao Conselho Regional de Economia de São Paulo (Corecon-SP) e seus dependentes econômicos. A ideia, agora, é expandir a oferta para outros conselhos de economia do Brasil.

Para os operadores do plano família, a venda é desafio em meio à pandemia

O levantamento da Abrapp identificou também que apenas 40% das associadas estruturaram uma área específica para a venda de planos família, e que 10% não deram treinamento à equipe de atendimento aos participantes. *E-mail*, telefone, *site*, redes sociais e *WhatsApp* são os principais canais de comunicação utilizados para suporte. A maioria (70%) das entidades preferiu implementar os planos família só com recursos internos, sem contratação de consultoria externa.

Lançamentos engatilhados

CuritibaPrev e PreviNorte são as duas associadas que informaram na pesquisa estar com o plano família autorizado, apesar de o lançamento para o mercado ainda não ter sido feito. Ambas adotaram o Fundo Setorial Abrapp como instituidor dos planos.

À época da coleta de dados para a pesquisa, 11 entidades aguardavam aprovação da Previc: BRF Previdência, Celos, Embraer Prev, Fapes, Fibra, Fundação Atlântico, Indusprevi, Previndus, Regius, Value Prev e Visão Prev. Entre elas, os maiores desafios encontrados na estruturação do plano família foram os trâmites juntos ao regulador e o entendimento da patrocinadora, além de identificação de sistema operacional, custo inicial, preparação interna de processos e realização de estudo de viabilidade. Para a maior parte do grupo, a pandemia não foi um problema: 46% disseram não ter sido afetados, enquanto 27% pontuaram efeitos positivos em razão do aumento da poupança pelo medo de dificuldades no futuro.

A Visão Prev, porém, saiu dessa lista, pois já teve seu plano aprovado. No dia 1º de setembro, a entidade fez o lançamento

oficial do “Mais Visão” com a realização de duas *lives*. “A possibilidade de ter a Abrapp como instituidora foi fundamental para que pudéssemos oferecer esse produto”, ressalta Marcelo Pezzutto, Presidente da instituição.

De acordo com o dirigente, o momento é apropriado para o lançamento, sobretudo diante da reforma da previdência, que deixou o horizonte da aposentadoria mais distante. Outro reforço, este inesperado, foi a pandemia da Covid-19, que mudou os padrões de consumo e aumentou a poupança do brasileiro. Entre as vantagens do plano família frente ao modelo convencional, ele ressalta a liquidez, permitindo que o participante tenha acesso a benefício temporário ou resgate parcial em curto, médio e longo prazos.

Ideias em análise

O levantamento da Abrapp detectou que nove entidades estão com os planos família em fase de aprovação interna: Braslighth, Capéf, Faeces, Fapa, Forluz, Previbosch, Real Grandeza, Sabesprev e Serpros. Quatro (45%) pretendem ter o Fundo Setorial Abrapp como instituidor, e três (33%), a própria EFPC. O entendimento da patrocinadora, processos internos e mudanças de estatuto foram os principais gargalos citados. A pandemia só paralisou o projeto de implantação em uma associada. Para 34%, a Covid-19 não interferiu nos passos. A maioria (67%) também vem conduzindo a estruturação sem ajuda de consultoria externa.

Um pouco mais atrás estão 30 associadas que ainda estudam e planejam a instituição de planos família. O grupo é formado por Agros, Boticário Prev, Cageprev, Capesesp, CargillPrev, CBS Previdência,

CuritibaPrev e PreviNorte adotaram o Fundo Setorial Abrapp como instituidor

▶▶ PLANOS FAMÍLIA

Quem não oferece plano família por vezes já tem plano instituído com adesão de dependentes

Cibrius, Eletra, Eletros, Funcorsan, Fundação Banrisul, Fundação Elos, Fundação Promon, Funssest, Fuscsc, Futura II, Inovar Previdência, MBprev, Mercerprev, Nucleos, Petros, PrevDow, Previ-Ericsson, Previg, Previrb, PrevNordeste, RaizPrev, Rumos, SCprev e VWPP. Treze (43%) querem ter a própria EFPC como instituidor; nove (30%), entidade de classe ou patrocinadora; e oito (27%), o Setorial Abrapp.

Nesses casos, o desafio mais expressivo vem sendo a venda (atração de participantes), citada por 31% das entrevistadas. O desenho do plano (24%) e outros fatores (24%), como custos e legislação, também se apresentam como entraves. Apenas 13% dessas associadas contrataram consultoria externa para viabilizar o plano família, e

50% não se sentiram afetadas pela pandemia na estruturação do novo modelo.

Ainda fora do radar

Para 27% das respondentes da pesquisa, o plano família não está sendo cogitado no momento. Diversos aspectos contribuem para isso, inclusive o fato de planos instituídos já terem previsão de adesão de dependentes. Estratégia da diretoria da entidade (22%) e decisão da patrocinadora (21%) são outros fatores de peso. Mas há indícios de que a situação pode mudar: para 8% dessas associadas, há previsão de lançamento de plano família já em 2021, em parceria com o patrocinador. ■

Por Débora Diniz



Calendário de Obrigações

APRIMORE A GESTÃO DE SUA ENTIDADE ATRAVÉS DO MONITORAMENTO DE OBRIGAÇÕES LEGAIS E PRÓPRIAS

Sistema gratuito oferecido às associadas que disponibiliza não somente os prazos estabelecidos pela legislação vigente para o regime de previdência complementar fechado, como também, possibilita o monitoramento de seu cumprimento em cada EFPC, por meio de mensagens de alertas e controle das ações executadas.

9º SEMINÁRIO

GESTÃO DE INVESTIMENTOS

NAS EFPC

No ano onde a incerteza tomou proporção exponencial, somada ao ambiente de juros baixos, o estabelecimento da política e a gestão dos investimentos das EFPC tem cenário de oportunidades e grandes desafios para que a alocação faça frente aos compromissos previdenciários.

O momento atual pede um olhar estratégico e a edição inédita e especial do Seminário traz para você temas essenciais e reflexões indispensáveis!

Uma agenda fundamental para os profissionais que atuam na gestão de investimentos, AETQ, membros dos Comitês de Investimentos, Conselheiros Deliberativos e Fiscais e todos envolvidos com o tema!

15 E 16 DE OUTUBRO
100% ONLINE E AO VIVO - PONTOS PEC

**GARANTA SEU INGRESSO EM
WWW.ABRAPP.ORG.BR**

Realização



Apoio Institucional





Pro
SOFTWARE

Eliminamos ineficiênc

www.projeto.com.br

0800-60

Rua Jaceru, 225 - Vila G

oJuris[®]
RE JURÍDICO

ias do mundo jurídico

uris.com.br

08-0056

ertrudes - São Paulo/SP

A INOVAÇÃO MUDA A FORMA COMO PENSAMOS E AGIMOS...

**E NÓS LEVAMOS IDEIAS PARA
VOCÊ, NÃO IMPORTA ONDE ESTEJA!**

A **Nova UniAbrapp, 100% Digital** te acompanha nas principais Redes Sociais, compartilhando o melhor conteúdo educacional para transformar sua rotina em uma dose a mais de conhecimento!



E AQUI AS COISAS NÃO PARAM, EM BREVE
TEREMOS UMA GRANDE NOVIDADE...

Vem aí...

MBA ONLINE

MBA focado em Previdência Complementar, tem entre seus maiores diferenciais, o perfeito alinhamento aos direcionamentos estratégicos do sistema, com aulas de desenvolvimento de projetos que pretendem agregar valor ao sistema de previdência complementar e as empresas participantes.

A UniAbrapp te coloca no centro da mudança, com treinamentos inovadores que abordam temas atuais e conteúdos técnicos, dando a você mais do que conhecimento, experiência!

Acesse nosso site e saiba mais!

www.uniabrapp.org.br

UniAbrapp

O DESENVOLVIMENTO DO MERCADO DOMÉSTICO DE ANUIDADES

A “tropicalização” de produtos utilizados no exterior busca refletir a realidade do País, onde aposentados tendem a diminuir o ritmo ao invés de pararem de trabalhar

As anuidades vêm sendo discutidas no Brasil há cerca de 20 anos, tanto no âmbito do governo quanto da iniciativa privada, seja pelo segmento de previdência aberta ou fechada. No início deste ano, porém, o assunto voltou ao topo da pauta dos principais *stakeholders* da sociedade civil, que provocados pelo Ministério da Economia irão apresentar uma proposta que leve em conta os principais riscos e a efetiva demanda por esse tipo de produto no mercado doméstico. Há consenso de que desenvolvimento do mercado de rendas é muito importante para o País no atual cenário de crescente longevidade, reforma da previdência e juros mais baixos. A partir de experiências internacio-

▶▶ ANUIDADES

nais, a ideia é “tropicalizar” o debate e as soluções apresentadas, em linha com o comportamento dos brasileiros na aposentadoria.

Bastante conhecidas no exterior, as anuidades - ou *annuities* em inglês - são contratos que preveem a oferta de um fluxo de renda na idade avançada. Há diversos modelos disponíveis, a depender das necessidades de cada indivíduo, seus anseios e poder aquisitivo. Para a maioria das pessoas, escolher o melhor modelo é tarefa árdua, tendo em vista o enorme leque de opções e as características, por vezes complexas, de cada uma delas.

Nas chamadas anuidades fixas, a seguradora garante o principal e uma taxa mínima de juros, de forma que a renda siga aumentando de valor. Os reajustes podem ocorrer com base num valor monetário fixo, taxa de juros pré-definida ou outra fórmula específica. Nesse caso, portanto, o crescimento da renda não depende diretamente - ou ao menos integralmente - do desempenho dos investimentos feitos pela seguradora para honrar o pagamento da anuidade. Todavia, algumas anuidades fixas podem creditar uma taxa de juros mais alta do que a acordada inicialmente se os investimentos reais da companhia seguradora, as despesas ou experiência de mortalidade forem mais favoráveis do que o projetado.

Nas anuidades variáveis, por sua vez, os recursos são investidos em um fundo exclusivo, com

objetivos específicos. O valor a ser recebido pelo titular dependerá do desempenho dessas aplicações. A maioria das anuidades variáveis é estruturada para oferecer diferentes alternativas em termos de fundos de investimento.

Já as anuidades indexadas à renda variável são consideradas um tipo de contrato fixo, embora contenham elementos que as aproximem de um modelo híbrido. A renda é ajustada com base numa taxa mínima de juros, mas seu valor também dependerá do desempenho de um determinado índice de ações, num cálculo que considere um percentual do retorno total do referido índice.

As anuidades ajustadas ao valor de mercado têm como vantagem a combinação de dois fatores, ponderam especialistas: a possibilidade de fixar o período de tempo de pagamento da renda e a taxa de juros sobre a qual a anuidade será corrigida, além de haver flexibilidade de saque dos recursos antes do final do período estipulado. Tal flexibilidade se dá pelo ajuste do valor da anuidade (para cima ou para baixo)

A anuidade escolhida dependerá das necessidades de cada indivíduo, seus anseios e poder aquisitivo

a fim de se refletir mudanças nas taxas de juros do mercado desde o início do período selecionado até o momento da retirada.

As anuidades diferidas recebem prêmios e valores a serem investidos levando-se em conta o pagamento da renda num momento posterior, por exemplo, quando o titular completar 80 ou 85 anos. Na outra ponta, as anuidades imediatas, como o próprio nome já diz, começam a ser pagas logo após a contratação.

As anuidades de prêmio único são pagas de uma só vez, enquanto as anuidades de prêmios flexíveis são financiadas por uma série de pagamentos utilizados na aquisição do contrato diferido. Assim, os valores aportados vão sendo investidos por um período maior até que a renda comece a ser paga numa idade mais avançada.

Há também as anuidades de período fixo que, por óbvio, pagam uma renda por um período de tempo pré-acordado, como dez anos. O benefício não dependerá da idade do titular, mas do prazo de pagamento e, no caso de anuidades fixas, da taxa de juros que a seguradora acredita poder bancar no período em questão.

Na modelagem de anuidade vitalícia, em contrapartida, a renda é paga até que o segurado venha a falecer. Uma variação do modelo é a sua extensão ao cônjuge, que também recebe renda até o falecimento. Nesse caso, o valor pago

dependerá da idade do beneficiário (ou idades, se for uma anuidade vitalícia conjunta), do preço pago pelo produto e, se for um contrato fixo, da taxa de juros acordada.

Numa anuidade vitalícia “pura”, os pagamentos cessam quando o beneficiário morre, mesmo que isso ocorra logo após a aquisição. Por isso, é comum que o contratante acrescente um período garantido fixo; assim, caso venha a falecer precocemente, a renda continua a ser paga a outros beneficiários até o final desse período.

Há ainda as anuidades qualificadas e não qualificadas, dependendo da sua elegibilidade a um tratamento tributário diferenciado, privilégio que costuma estar condicionado ao tipo de plano de pensão ao qual o participante é filiado.

Segurança x liberdade

Pesquisas revelam que ao selecionar produtos de aposentadoria, as pessoas buscam, acima de tudo, simplicidade, eficácia, garantias e proteção. Ou seja, algo simples e fácil de entender; que seja seguro e garanta um fluxo de renda estável na idade mais avançada. Esses anseios funcionariam como propulsores do mercado de anuidades, embora nem tudo que as pessoas afirmem querer é o que elas efetivamente obtêm ou garantem para si. Essa é a análise de Martyn James, *Wealth Leader* da Mercer na América Latina.

Ao selecionar produtos de aposentadoria, as pessoas buscam simplicidade, proteção e flexibilidade

Para o especialista, as anuidades têm pontos positivos como garantir uma renda vitalícia ou por períodos pré-estabelecidos, além de resguardar o cônjuge e prever proteção contra inflação. Do lado negativo estão os preços dos produtos, principal impedimento para sua maior disseminação na maioria dos mercados; as baixas taxas de juros (que tornam os contratos ainda mais onerosos); e a falta de flexibilidade no uso dos recursos, que ficam comprometidos com a seguradora. “Se por um lado os consumidores querem segurança, por outro querem liberdade. Também pesa a impossibilidade de deixar recursos para a família no caso de morte prematura, já que os valores não são devolvidos pelo provedor”, explica James.

Diante disso, é comum que as pessoas prefiram realizar saques da poupança de aposentadoria, sejam eles regulares ou únicos. A alternativa garante maior flexibilidade de uso, além de potencialmente elevar a renda caso os ativos sejam bem investidos. “Em contrapartida, os saques programados

expõem o indivíduo ao risco de esgotar os recursos ainda em vida ou fazer investimento malsucedidos”, pondera o especialista.

Em mercados mais maduros, outro obstáculo importante à popularização das anuidades é a dificuldade no momento da compra, que se deve à elevada complexidade e ao caráter multifacetado do produto. Uma solução, aponta Martyn James, é tornar a aquisição da anuidade a opção-padrão do plano de Contribuição Definida.

Aqui, porém, é necessária atenção sobre como a anuidade será escolhida para o participante. Ela deve ser indexada à inflação? Levar em conta a saúde do indivíduo? Ser adquirida abertamente no mercado ou provida pelo gestor do plano? “Qualquer sistema que preveja a aquisição de anuidade com a totalidade da poupança previdenciária tende a ser malsucedido”, afirma James, categórico.

Gastos básicos e adicionais

A anuidade ou, a depender do sistema previdenciário de cada país, a pensão estatal destina-se a garantir uma renda que cubra as necessidades básicas individuais como alimentação, seguro-saúde, habitação, vestuário e outras despesas mensais. Nesses casos, são necessários investimentos mais defensivos, com enfoque no risco de longevidade.



**MODELO DE NEGÓCIO ÚNICO,
COM FOCO EM CONSISTÊNCIA DE PERFORMANCE
E SÓLIDO CONTROLE DE RISCO**

**R\$46 BI
SOB GESTÃO**

**7 ESTRATÉGIAS
PREMIADAS DE GESTÃO**

PIONEIRA EM FIAs DE ALOCAÇÃO
COM PROTEÇÕES NO PAÍS:
R\$2,7 BI SOB GESTÃO

comercialinstitucional@vincipartners.com
t. 55 11 3572 3744

vincipartners.com

 /vincipartners

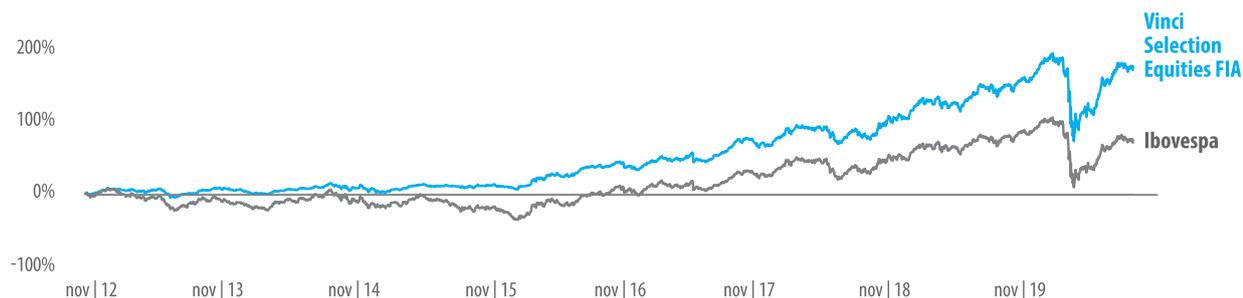
RIO DE JANEIRO | SÃO PAULO | RECIFE | NOVA YORK

VINCI SELECTION EQUITIES FIA

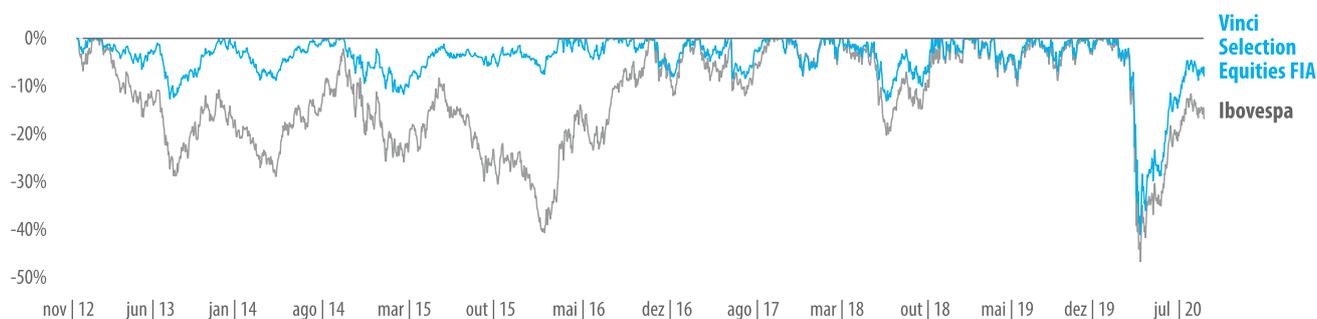
/ MAIS DE 8 ANOS DE TRACK RECORD

/ FUNDO SE COMPORTOU BEM NOS PERÍODOS DE CRISE, O QUE MOSTRA A EFETIVIDADE DA ESTRATÉGIA DE PROTEÇÃO

RENTABILIDADE



DRAWDOWN¹



Gestão de Recursos

Data-base: 31/08/2020. | Data de início do Fundo: 01/11/2012. | PL médio 12 meses: R\$ 395.586.638,68. | ¹Drawdown representa quanto foi a queda do valor de um ativo em relação a sua cotação máxima. | Este anúncio não constitui uma oferta de serviço pela VINCI GESTÃO DE PATRIMÔNIO LTDA ("Vinci"), e tem caráter meramente informativo e é para uso exclusivo de seu destinatário, não devendo ser utilizado para quaisquer outros fins. A Vinci utiliza informações de fontes que acredita serem confiáveis, mas não se responsabiliza pela exatidão de quaisquer das informações assim obtidas e utilizadas neste documento, as quais não foram independentemente verificadas. Estas informações podem estar desatualizadas ou sujeitas a opiniões divergentes. Para avaliação da performance de quaisquer fundos de investimentos, é recomendável uma análise de período

de, no mínimo, 12 (doze) meses. Os resultados obtidos no passado não representam garantia de resultados futuros e não contam com garantia da Vinci, de qualquer de suas afiliadas, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do Fundo Garantidor de Créditos (FGC). A RENTABILIDADE DIVULGADA NÃO É LÍQUIDA DE IMPOSTOS. Ao investidor é recomendada a leitura cuidadosa do Regulamento e da Lâmina de Informações Essenciais do Fundo ao aplicar seus recursos. Este documento não constitui uma opinião ou recomendação, legal ou de qualquer outra natureza, por parte da Vinci, e não leva em consideração a situação particular de qualquer pessoa. A utilização das informações aqui contidas se dará exclusivamente por conta e risco de seu usuário. Antes de tomar qualquer decisão acerca de seus investimentos, a Vinci recomenda ao interessado que consulte seu próprio consultor legal. Para mais informações, o investidor deverá acessar o material de divulgação do Vinci Selection Equities FIA no site <https://www.vincipartners.com/negocios/solucoesdeinvestimento>.

▶▶ ANUIDADES

Gastos adicionais como viagens, *hobbies*, aquisição de bens, herança, etc., idealmente não devem ser cobertos pelas anuidades, pois requerem aplicações com maior grau de risco, como ações, alternativos e ativos reais. “Um ponto interessante é que as pessoas resistem a adquirir uma anuidade e, por medo de exaurir seus recursos, acabam sacando menos do que poderiam da poupança previdenciária, gerando impacto negativo em sua qualidade de vida”, assinala o consultor.

Expectativas frustradas

A experiência internacional traz lições importantes para o Brasil. Tendo passado por importantes mudanças em anos recentes, o sistema britânico, por exemplo, viveu uma flexibilização das regras relativas à aquisição de rendas pelos participantes de planos de pensão. Em 2015, a legislação “Freedom of Choice” alterou os critérios de taxação pesada (em torno de 55%) até então aplicados aos valores sacados da poupança previdenciária. Por meio desse tratamento tributário, o governo praticamente obrigava a compra de uma anuidade no ato da aposentadoria.

Os contratos eram ofertados, em geral, pela própria seguradora que administrava o plano, ainda que nem sempre a renda fosse satisfatória ou o preço do produto atraente. Também acontecia de a

anuidade não ser a mais adequada para cada caso, muitas vezes deixando de incluir o cônjuge, por exemplo, ou considerar questões de saúde, como tabagismo ou problemas coronários do segurado.

Com a nova legislação, o participante passou a ter liberdade para escolher o que fazer com os recursos poupados nos planos: adquirir uma anuidade, sacar os valores ou simplesmente continuar com os ativos investidos. Desde então, o que se observa é que quanto menor a poupança acumulada (até £10.000 por exemplo), maior é a propensão para que o indivíduo faça uma retirada única. Quanto maior a reserva, por outro lado, mais se verifica a ocorrência de saques periódicos, com os recursos permanecendo aplicados.

O governo, portanto, não alcançou o que almejava, que era ter uma distribuição mais equilibrada de compradores de anuidades e sacadores de recursos, avalia Martyn James. “Essa experiência ensina a importância de haver um mercado competitivo, de se preservar a boa reputação do produto e promover

Nos EUA, 25% da reserva individual podem ser utilizados na compra de anuidades com tributação diferenciada

mecanismos para assegurar que as anuidades corretas sejam ofertadas ao indivíduo conforme as suas necessidades”, resume.

Incentivos distintos

Na América do Norte, as anuidades não são populares, mas já há movimento para estimular o mercado. Nos Estados Unidos mais especificamente, diferente do que ocorre na Inglaterra, os planos CD não costumam ser administrados por seguradoras, mas por gestoras de ativos que operam sob incentivos distintos, explica o especialista da Mercer. “A prioridade não é vender anuidades, mas manter os recursos investidos, e é isso que a maioria das pessoas faz.”

No mercado estadunidense, foram negociados, somente em 2019, US\$154 bilhões em prêmios de anuidades individuais, volume que se soma ao total de US\$ 2,5 trilhões contabilizados até 2018. Mas apesar das cifras impressionantes, as anuidades não são comuns, reforça James, uma tendência que pode vir a ser revertida daqui para frente. Para tanto, o governo passou a permitir que 25% da reserva previdenciária individual - ou cerca de até US\$130 mil - sejam utilizados na compra de anuidades diferidas com tratamento tributário diferenciado.

“O que se vê hoje são os provedores buscando inovação, como o uso de anuidades diferidas em planos de Contribuição Definida”, explica James. Alguns gestores pre-

videnciários também já avaliam o mercado e selecionam a anuidade mais adequada para cada caso, negociando preços e, ao mesmo tempo, retirando o fardo da escolha que recai sobre o participante. Ainda assim, não se observou, nos primeiros dois anos após a introdução das mudanças, uma maior disseminação das anuidades. “Isso demonstra que ao ter escolha, o participante tende a não adquirir uma anuidade, um comportamento que pode ser justificado pela falta de educação financeira da população”, sentencia o especialista.

Ponto de equilíbrio

Na Austrália, berço do maior mercado CD do mundo, as anuidades vêm crescendo em popularidade, mas ainda estão longe de serem consideradas usuais. Atualmente, 95% das pessoas mantêm os recursos investidos na aposentadoria, optando por retiradas esporádicas e de valores flexíveis; e apenas 5% adquirem anuidades.

A fim de promover esse mercado, uma nova legislação passou a prever um cálculo que influencia positivamente o valor da pensão estatal caso uma anuidade seja adquirida com parte da poupança acumulada nos fundos de pensão ocupacionais, os chamados “super funds”. O país também tem ajustado a legislação para que esses fundos ampliem a oferta de contratos de renda. “O governo australiano vem trilhando um caminho inver-

Cálculo do governo australiano eleva o valor da pensão estatal mediante a aquisição de anuidade nos “super funds”

so ao britânico. O ideal é o equilíbrio entre essas duas abordagens, ou seja, o uso de parte da poupança na aquisição da renda e liberdade de escolha”, conclui Martyn James.

Tropicalização

No Brasil, há um grupo dedicado a discutir o desenvolvimento do mercado de anuidades que inclui Abrapp, FenaPrevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida), Susep e Previc, entre outros representantes da sociedade civil, governo e consultorias internacionais. O debate envolve a solvência, de forma que seja possível estruturar uma operação factível para as operadoras, bem como o desenho propriamente dito de produtos. A intenção é apresentar um relatório para o Ministério da Economia até novembro.

O ponto alto, salienta Carlos de Paula, Diretor Executivo da FenaPrevi, é olhar para a realidade brasileira. “Há muitas experiências de fora, mas cada país vive a sua realidade e possui um modelo de bem-estar social diferente. O Brasil tem características que vão

ensejar a tropicalização dessa discussão.” Em sua opinião, o grande salto que o País pode dar é focar a cobertura e a proteção do cidadão. “O ‘como’ a gente tem que ter a capacidade de alinhar, aproveitando as melhores experiências internacionais”, diz ele.

Passar vinte ou trinta anos pagando renda no Brasil, sempre com o devido respeito aos contratos, também requer a discussão de algumas agendas que deem segurança, inclusive por parte do Estado. “Essas são questões que precisam ser debatidas com o supervisor para que as operadoras possam entrar no mercado com tranquilidade.”

Cabe à iniciativa privada ter instrumentos para amenizar os efeitos do envelhecimento da população sobre o Estado. E, mais especificamente, cabe ao mercado segurador resolver a questão dos preços desses produtos, um dos maiores entraves à sua popularização, via a oferta de diferentes modelos e alternativas, acrescenta o gestor.

Ritmo mais lento

Há 20 ou 30 anos, continua Carlos de Paula, as pessoas tinham uma expectativa de vida menor, e quando se aposentavam, paravam de trabalhar e já adquiriam várias comorbidades. Hoje, todavia, a situação é bem diferente: o cidadão tende a diminuir o ritmo ao invés de parar. Por isso, ao chegar aos 60 anos, talvez ele não queira dispor

da totalidade daquilo que poupou até aquele momento.

“Vemos a realização de resgates com certa frequência, o que permite ao indivíduo manter certo domínio sobre a sua renda ou poupança de aposentadoria. Aí sim, aos 70, 75 anos, ele adquire uma renda vitalícia.” A questão da liquidez é justamente um dos temas técnicos que podem ser trabalhados no mercado doméstico, acredita o Carlos de Paula.

A Lei Complementar nº 109 já vislumbra a possibilidade de oferta das rendas e cooperação entre a Previdência Complementar Aberta e Fechada via transferência de recursos ou portabilidade, quando se fala de planos individuais. Sob a perspectiva da FenaPrevi, uma regulamentação conjunta das respectivas indústrias - editada por CNPC e CNSP - bastaria. Outra alternativa seria a publicação de duas Resoluções “verticais”. “Sou mais favorável a uma Resolução conjunta, que pode suprimir qualquer dúvida. A Previc, na época SPC, já registra uma experiência bem-sucedida nesse sentido com a ANS (Agência Nacional de saúde) em relação aos planos assistenciais”, exemplifica o Diretor Executivo da FenaPrevi.

Pontos que aproximam

As discussões envolvendo as anuidades derivam de uma nova estratégia delineada pela FenaPrevi no início de 2020, que entendeu ser

FenaPrevi e Abrapp são entidades representativas de indústrias que juntas congregam quase 2 trilhões de reais

interessante trabalhar com diferentes *stakeholders*, entre eles a Abrapp, seu congênere. “São entidades representativas de indústrias que juntas congregam quase 2 trilhões de reais”, salienta Carlos de Paula.

Numa primeira reunião foram discutidos diversos temas estratégicos para o País envolvendo os dois setores, em especial, a transição demográfica e a reforma da previdência. “Há uma coisa latente que é a capitalização, uma agenda cara para a Abrapp, para a FenaPrevi e para o Ministério da Economia.”

Dessa reunião inicial com as lideranças de ambas as organizações também surgiu a ideia de um acordo de cooperação, que inicialmente irá mirar o fomento. São ações que podem estimular o desenvolvimento da Previdência Complementar no Brasil, incluindo estudos, participação em eventos, cooperação técnica, entre outras. Como resultado, neste ano, a FenaPrevi participará pela primeira vez do Congresso da Abrapp, que ocorrerá em formato 100% virtual no mês de novembro.

Para 2021, com a normalização das atividades esperada no

“pós-pandemia”, continuarão na pauta agendas comuns que possam ser submetidas ao Ministério da Economia em favor das duas indústrias. Entre elas, os produtos de risco para os fundos de pensão. O Diretor lembra que hoje 50% dos planos fechados têm menos de 500 participantes, e que as seguradoras podem ser válvulas de descompressão para esses programas sem que eles fiquem descaracterizados. “Nós entendemos que em relação aos planos CD das entidades fechadas, a sinergia não será apenas no pagamento de renda, mas no avanço da discussão dos benefícios de risco, morte e invalidez para o segmento.”

O importante é estabelecer laços e criar um ambiente favorável, pois as possibilidades são grandes. “Temos mais pontos que nos aproximam do que nos sejam divergentes”, pondera de Paula.

Para ilustrar a sinergia entre as duas indústrias, ele cita um advogado que tenha um PGBL, eventualmente seja um funcionário de empresa estatal (com plano patrocinado), e que possa também estar filiado à OABPrev. Trata-se, portanto, de um sujeito que tem previdência aberta e fechada. “Não há disputa pelo mercado. Uma empresa que queira montar ou manter um fundo de pensão, vai manter. São mercados que se encontram e se complementam.” ■

Por Flávia Silva

6 MESES DE REINVENÇÃO



EVENTOS ONLINE

PREVIDÊNCIA É COISA DE JOVEM



WEBINARS

BLOG PLANTÃO ABRAPP EM FOCO



PRESENÇA NA MÍDIA



LANÇAMENTOS

A #ForçadoColetivo faz a diferença!

No momento em que o mundo precisou parar, encontramos soluções conjuntas para avançar. Mesmo sem sair de casa, demos um passo além na evolução e fomento do Sistema, pois nenhuma distância é capaz de separar a força motora que há na coletividade.

E NÃO PARAMOS POR AQUI...

Estamos continuamente desenvolvendo trabalhos, ações, projetos e eventos que promovem conhecimentos, novas possibilidades e um novo olhar para a Previdência Complementar. **Vamos #juntos construir o futuro?**

Acompanhe as novidades através do nosso site e Redes Sociais

WWW.ABRAPP.ORG.BR



CUIDADADO

INTEGRAL

COM OS SEUS

INVESTIMENTOS



Se a **SulAmérica Investimentos** acredita que o foco em **retornos sustentáveis** é a chave para obter boa performance e solidez, é porque existe um motivo para isso. **Esse motivo é você.**

Você, investidor, é a razão da busca pelas melhores possibilidades de investimentos, já que a sua saúde financeira importa, e muito.

Conheça os nossos produtos e conte sempre com a SulAmérica para cuidar da sua Saúde Integral: física, emocional e financeira.

www.sulamericainvestimentos.com.br


SulAmérica
Investimentos

SUL AMERICA INVESTIMENTOS DISTRIBUIDORA DE TITULOS E VALORES MOBILIARIOS S.A. CNPJ: 32.206.435/0001-83. RENTABILIDADE PASSADA NÃO REPRESENTA GARANTIA DE RENTABILIDADE FUTURA. A RENTABILIDADE DIVULGADA NÃO É LÍQUIDA DE IMPOSTOS. FUNDOS DE INVESTIMENTO NÃO CONTAM COM GARANTIA DO ADMINISTRADOR, DO GESTOR, DE QUALQUER MECANISMO DE SEGURO OU DO FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO - FGC. LEIA O FORMULÁRIO DE INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES, A LÂMINA DE INFORMAÇÕES ESSENCIAIS E O REGULAMENTO ANTES DE INVESTIR. DESCRIÇÃO DO TIPO ANBIMA DISPONÍVEL NO FORMULÁRIO DE INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES. Para avaliação da performance de um fundo de investimento, é recomendável a análise de, no mínimo, 12 (doze) meses. *Fale conosco: 08000178700. Ouvidoria: 0800 725 3374. Atendimento de 2ª a 6ª feira, das 8h30 às 17h30.

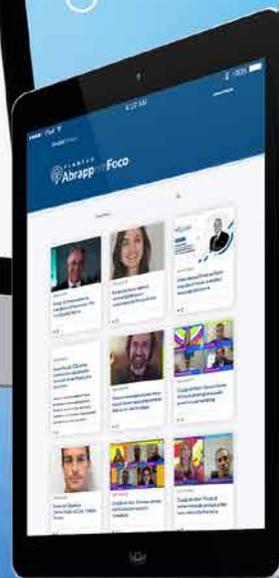


PLANTÃO

AbrappemFoco



SEU CANAL DE
NOTÍCIAS DA
PREVIDÊNCIA
COMPLEMENTAR



Para apoiar o Sistema a atravessar de maneira positiva e construtiva esse momento, a Abrapp divulgará notícias e entrevistas, em tempo real, compartilhando as experiências vivenciadas e as expectativas de lideranças, Governo, mercado financeiro e outras vozes para a retomada.

Acompanhe as principais atualizações de nossa central jornalística em um só lugar!

WWW.BLOG.ABRAPP.ORG.BR

IMK: PREVIDÊNCIA, MERCADOS E GOVERNANÇA NA AGENDA

Tema importante para o sistema,
o aperfeiçoamento dos mercados secundários no Brasil
pode finalmente deslançar graças ao ambiente de juros baixos

As Entidades Fechadas de Previdência Complementar têm diversos pontos de interesse na agenda 2020 da Iniciativa do Mercado de Capitais (IMK), grupo coordenado pelo Ministério da Economia que reúne Previc, Banco Central, Comissão de Valores Mobiliários (CVM), Superintendência de Seguros Privados (Susep) e representantes de diversas associações - Abrapp, Anbima, Abrasca e outras, com o objetivo de acelerar o desenvolvimento do mercado de

capitais brasileiro. Entre os temas destacados está a regulamentação do papel das entidades abertas na previdência dos entes federativos, que integra um projeto maior de harmonização das regras dos segmentos aberto e fechado. O assunto é um dos dezesseis temas prioritários na agenda do IMK este ano.

A Emenda Complementar nº 103/2019 estabeleceu um prazo para que os entes federativos de estados e municípios ofereçam a Previdência Complementar para

os servidores públicos. À luz do comando constitucional, há dois anos de prazo para que as entidades abertas estejam aptas a participar desse mercado. “O IMK é um fórum fundamental, com a presença de diversos atores importantes, e o momento é particularmente bom para que as EFPCs participem desse debate”, afirma o Diretor-Presidente da Abrapp, Luís Ricardo Marcondes Martins. Ele espera que o sistema possa incluir alguns pontos importantes na construção do texto legal, que seja bom para todos, como ocorreu na ocasião da aprovação da Lei Complementar nº 109.

Martins lembra ainda que a harmonização das entidades abertas e fechadas é uma tarefa complexa que precisa começar por aquilo que une os dois sistemas, embora reconheça que as diferenças são grandes e precisam ser bem avaliadas. “Há diferenças sensíveis em governança, por exemplo, porque nas EFPCs, diferente do que ocorre nas abertas, é permitida a participação efetiva dos participantes na gestão.” Outro ponto é que as fechadas são entidades sem fins lucrativos.

O debate no âmbito do IMK é uma oportunidade especial para esclarecer uma série de aspectos dessa diferença, a começar pelo tratamento tributário para a previdência da população de baixa e média renda. “Não é um assunto novo, mas é um tema legislativo fundamental. Temos que aproveitar o momento do debate do Projeto de Lei.” Martins ressalta que no segmento fechado ocorre bitributação em alguns casos, enquanto as entidades abertas contam com incentivo tributário para o modelo de plano VGBL, inexistente no arcabouço dos planos oferecidos pelas

EFPCs. “A questão criada pela fiscalização do Tribunal de Contas de assuntos que envolvem o investimento privado, a poupança previdenciária privada, também precisa ser discutida”, acrescenta.

Securitização

O projeto de securitização dos títulos das dívidas de estados e municípios, tema incluído na agenda do IMK por solicitação de agentes do mercado, está sendo monitorado pela Abrapp, embora não afete diretamente as EFPCs, observa Luís Ricardo Marcondes Martins.

Diretor Executivo da Abrapp e Diretor Presidente da Prevcom, Carlos Henrique Flory, que também participou das reuniões sobre o tema, informa que a intenção seria implementar a securitização desses títulos de modo a permitir a venda dos fluxos de direitos creditórios no mercado. Isso possibilitaria emissões de títulos públicos indexados ao IGP-M para facilitar o casamento de ativos e passivos dos planos abertos de previdência. “Para as EFPCs, é importante apenas acompanhar essa discussão. A proposta busca solucionar um problema que diz respeito às entidades abertas. Na prática, não temos esse problema e não nos vemos como parte da solução”, detalha Flory.

Nos fundos de pensão, o passivo dos planos - em especial os de Benefício Definido - utiliza em sua taxa de desconto um indexador que normalmente é o IPCA mais um percentual de juro real. O fluxo descontado a valor presente segue a taxa dos títulos do Tesouro indexados ao IPCA, as NTN-B, que são emitidas e negociadas no mercado e integram as carteiras de investimentos dos planos. As EFPCs, por-

O IMK vai discutir a tributação para a previdência da população de baixa e média renda

tanto, têm como se proteger para fazer um casamento adequado de ativos e passivos.

Já as entidades abertas e as seguradoras possuem planos indexados ao IGP-M, índice que tem em sua composição o Índice de Preços por Atacado (IPA), que é fortemente influenciado pelo dólar. Com o salto da moeda americana e as perspectivas de que o real siga desvalorizado, o IGP-M também deverá manter-se elevado. Assim, o passivo dos planos abertos será de difícil proteção porque não há mais oferta de títulos do Tesouro indexados ao IGP-M no mercado desde 2006. O resultado, diz Flory, é um risco de descasamento entre ativos e passivos que só poderia ser solucionado com a emissão de títulos públicos atrelados ao IGP-M. A ideia levada ao IMK é emitir títulos de estados e municípios indexados ao dólar.

No longo prazo, lembra Flory, não haveria problema porque todos os indexados acabam convergindo. A questão delicada, segundo ele, reside em como estados e municípios iriam administrar suas dívidas em IGP-M e se proteger das variações do dólar. Até porque todos os produtos que compõem o IPCA são a base do ICMS arrecadado. Quando sobem os preços, sobe a arrecadação, uma espécie de “indexador oculto” para esses entes federativos, e não há como se proteger dos preços em dólar via ICMS. “Não vejo os estados e municípios aceitando isso, e o Tesouro Nacional, que participa das discussões, dificilmente estaria disposto a voltar a emitir títulos em IGP-M”, afirma Flory. Para as EFPCs, o problema não existe porque há poucos planos, mais antigos, que ainda usam taxas indexadas ao IGP-M.

Mercado secundário

Um dos temas que a Abrapp acompanha com atenção especial no IMK é a proposta de aprimoramento do mercado secundário de títulos privados. O objetivo é elevar a liquidez dessas operações e melhorar a transparência no processo de precificação. “Hoje o mercado de crédito privado sofre com a falta de liquidez e de transparência na formação de preços”, conta o Diretor Superintendente da Previ-Ericsson e membro da Comissão Técnica de Investimentos da Abrapp, Rogerio Tatulli. Essa situação ficou visível no início da crise provocada pela pandemia, quando os investidores tentaram se desfazer de posições e houve uma forte oscilação de preços neste mercado.

Tatulli explica que uma das principais sugestões foi a contratação de plataformas eletrônicas de negociação para padronizar e melhorar a precificação. “Mas seria preciso também encontrar uma forma de atribuir responsabilidade às agências de *rating*. Hoje elas apenas carimbam o *rating*. Essa foi uma sugestão que demos”, informa Tatulli.

Os demais agentes do mercado envolvidos nesse debate - CVM, B3, Anbima - fizeram uma análise de como os negócios secundários acontecem em outros países, evidenciando que EUA, Israel e Rússia são os mais avançados na “eletronificação” das transações. Outra proposta foi a elaboração de um guia prático de padronização das emissões, documento a ser seguido por todos os emissores de títulos de crédito. “Ter um documento padronizado; plataforma eletrônica; mais transparência na precificação e harmonização tributária para os

Risco de descasamento em EAPCs seria mitigado com títulos indexados ao dólar

HOJE EM DIA,
MUITO SE FALA
DE OCIO.

A TAG JÁ
FAZ ISSO
HÁ 8 ANOS.

A TAG Investimentos foi uma das primeiras empresas a oferecer o serviço de gestão estratégica de patrimônio de clientes institucionais e tem 8 anos de atuação nessa área. Nossa equipe faz a gestão ativa e dinâmica da macroalocação (*asset allocation*) dos planos de benefícios. E nosso grande diferencial é a transparência. Temos um posicionamento claro e assertivo em relação às diversas classes de ativos e auxiliamos as entidades a tomarem as decisões de aumento ou redução de risco, sem perder o foco no passivo do plano e nas particularidades de cada cliente. Por meio de uma gestão de fundos customizada, atuamos na

criação de estruturas de portfólios mais eficientes, que trazem ganhos expressivos acima do benchmark da política de investimentos. Todas as nossas decisões são norteadas por um rigoroso processo de investimentos e de governança. Já ouviu falar em *OCIO, Delegated, Multi Asset Solutions*, Solução de Investimentos, GERI? Sim, nosso serviço tem muitos nomes, mas a definição que mais gostamos é que somos o melhor parceiro para sua área de investimentos. Nossas metodologias e processos já foram testados e aprovados por diversas entidades. **Venha para a TAG e realize o sonho de um futuro de qualidade para seu participante.**

Fale com a gente:

11 3474 0000

geri@taginvest.com.br

www.taginvest.com.br



Nas empresas privadas, discute-se a instalação de Conselhos Fiscais por BVD

títulos negociados são os principais pontos em debate. Na questão tributária, há diferença nas isenções concedidas para investidores brasileiros e estrangeiros”, explica Tatulli. Ele lembra que, do ponto de vista das EFPCs, o mais importante será contar com a plataforma eletrônica de fácil acesso, baixo custo e maior transparência na formação de preços para que o mercado secundário possa de fato deslançar.

O aperfeiçoamento dos mercados secundários no Brasil é tema antigo que agora tem chance de sair da teoria para a prática graças ao ambiente de juros baixos, acrescenta o dirigente “Para os investidores institucionais como os fundos de pensão, transparência e liquidez são condições indispensáveis para que haja maior alocação em crédito privado, com liquidez para se desfazer de posições e sem distorções de preços.”

Governança

A governança das empresas privadas, tema de um subgrupo de estudos criado pelo IMK, tem sido acompanhado pela Coordenadora da Comissão Técnica Nacional de Governança da Abrapp, Adriana de Carvalho Vieira. A questão levantada pela Abrasca (Associação Brasileira das Companhias Abertas) está ligada à opção de pedir a instalação dos Conselhos Fiscais por meio do Boletim de Voto à Distância, o BVD. “O direito dos acionistas de fazer essa opção deve ser mantido; a intenção é disciplinar melhor a forma de exercê-lo para não banalizar a instalação de Conselhos Fiscais, segundo o entendimento dos representantes das companhias”, explica Vieira.

A discussão colocou em foco o risco de eventual sobreposição entre as atribui-

ções dos Comitês de Auditoria e Conselhos Fiscais, sugerindo que haja uma mudança nas regras da CVM para evitar a atuação simultânea de dois órgãos colegiados de fiscalização. Assim, o pedido de instalação do Conselho Fiscal seria retirado do BVD, além de haver uma elevação dos requisitos mínimos para esse pedido. A especialista em governança da Abrapp observa que o IMK pretende encontrar uma saída consensual entre as várias entidades que integram o grupo. “O objetivo é assegurar uma melhoria no controle interno das companhias, na transparência e na prestação de contas, o que é importante para nós, uma vez que as EFPCs são agentes fiduciários.”

Nesse sentido, a contribuição da Abrapp será buscar um caminho para que o exercício do direito dos acionistas seja assegurado e bem construído. “Isso inclui discutir em quais situações seria cabível fazer o pedido, de modo que ele não seja meramente uma ação política, seguindo critérios que levem em conta os custos para as companhias.”

A preocupação das EFPCs é garantir ganhos de governança, mas sem diminuir a importância do Conselho Fiscal ou do direito do acionista, diz Adriana. Ela enfatiza ainda que o BVD é um instrumento para democratizar as assembleias. “Se quisermos que o mercado de capitais seja forte, temos que compreender que esse é um caminho que dificilmente aceitará retrocessos. Ao contrário, a tendência é fortalecer cada vez mais as exigências de transparência das informações. Daí a importância do fórum do IMK e da atuação da Abrapp nessas interações.” ■

Por **Martha Elizabeth Corazza**

DESTAQUES - AGOSTO/20

Os ativos totalizam R\$ 981 bilhões em agosto. A carteira consolidada dos Fundos de Pensão teve retorno mensal de 0,14% e nos últimos 12 meses, acumulou 7,69%. A Renda Fixa registrou um discreto retorno de 0,18% em agosto e a alocação registrada neste segmento foi de 74% dos recursos. Na Renda Variável, o retorno foi negativo em 0,68% no mesmo período e a alocação no mês atingiu 18,5% de recursos. O melhor retorno apurado no mês, foi no segmento de Investimentos Estruturados que atingiu 8,65%. O déficit líquido consolidado ficou em R\$ 13,2 bilhões em agosto.

MERCADO - AGOSTO/20

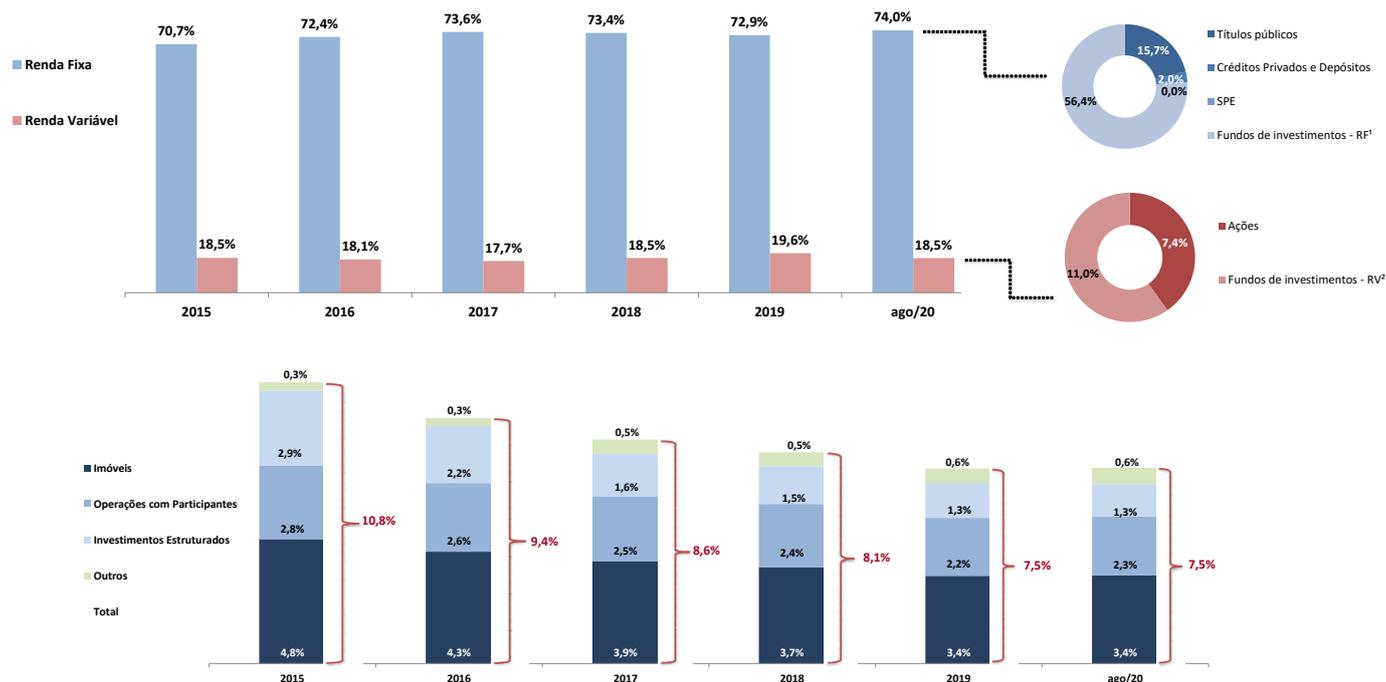
O Ibovespa, que vinha em uma sequência de 4 meses de alta, fechou agosto com queda de -3,44%, aos 99.369 pontos. Na contramão do Ibovespa, o IFIX apresentou alta mensal de +1,79%, acumulando no ano perdas de -12,99%. Com a abertura das taxas na Renda Fixa, os títulos com prazo de vencimento mais longo apresentaram desvalorização relevante em agosto, sendo que as rentabilidades nominais mensais dos índices IMA-B 5 e IMA-B 5+ foram, respectivamente, +0,43% e -3,62%. Por fim, na reunião de agosto, o COPOM reduziu a SELIC pela nona vez consecutiva: a taxa básica de juros foi de 2,25% para 2,0% ao ano.

I. CARTEIRA CONSOLIDADA POR TIPO DE APLICAÇÃO

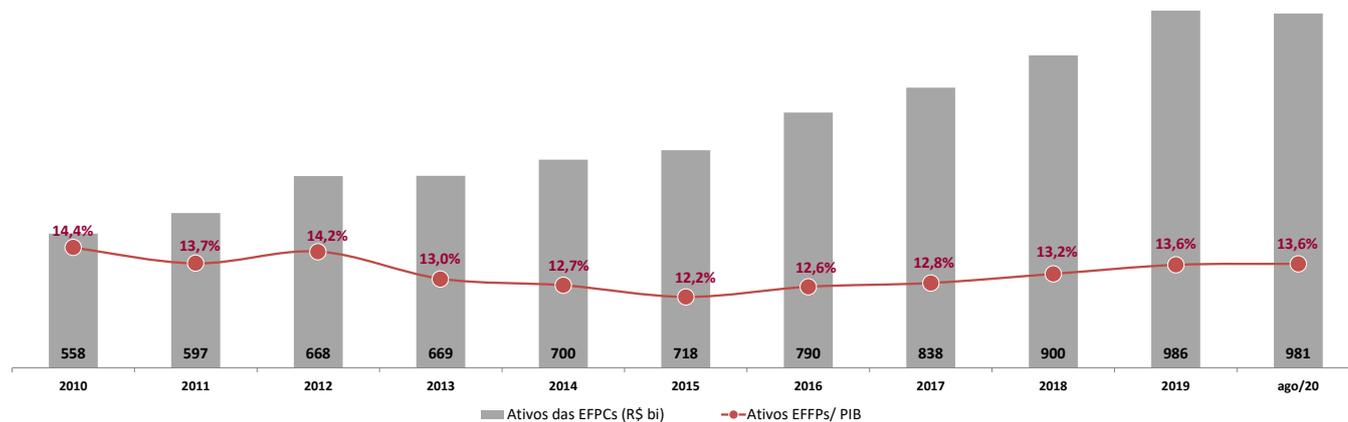
(R\$ milhões)

Discriminação	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%	ago/20	%
Renda Fixa	386.773	60,4%	431.140	64,2%	483.907	70,7%	546.764	72,4%	592.735	73,6%	635.113	73,4%	692.121	72,9%	697.331	74,0%
Títulos públicos	67.446	10,5%	83.351	12,4%	105.949	15,5%	131.273	17,4%	142.564	17,7%	155.420	18,0%	157.503	16,6%	147.506	15,7%
Créditos Privados e Depósitos	26.672	4,2%	27.099	4,0%	24.473	3,6%	23.843	3,2%	21.341	2,7%	17.897	2,1%	19.063	2,0%	18.742	2,0%
SPE	186	0,0%	160	0,0%	142	0,0%	139	0,0%	130	0,0%	84	0,0%	73	0,0%	69	0,0%
Fundos de investimentos - RF ¹	292.469	45,7%	320.530	47,7%	353.344	51,6%	391.508	51,8%	428.700	53,3%	461.712	53,4%	515.482	54,3%	531.014	56,4%
Renda Variável	185.755	29,0%	166.267	24,7%	126.869	18,5%	137.014	18,1%	142.703	17,7%	159.742	18,5%	186.531	19,6%	173.861	18,5%
Ações	84.213	13,2%	77.026	11,5%	58.445	8,5%	71.536	9,5%	66.706	8,3%	62.999	7,3%	74.668	7,9%	70.032	7,4%
Fundos de investimentos - RV ²	101.542	15,9%	89.241	13,3%	68.425	10,0%	65.478	8,7%	75.997	9,4%	96.743	11,2%	111.862	11,8%	103.830	11,0%
Investimentos Estruturados	19.355	3,0%	22.467	3,3%	19.706	2,9%	16.574	2,2%	13.116	1,6%	12.613	1,5%	12.756	1,3%	11.832	1,3%
Empresas Emergentes	346	0,1%	304	0,0%	258	0,0%	326	0,0%	340	0,0%	234	0,0%	207	0,0%	190	0,0%
Participações	16.819	2,6%	19.546	2,9%	17.422	2,5%	14.342	1,9%	10.963	1,4%	10.575	1,2%	10.122	1,1%	9.468	1,0%
Fundo Imobiliário	2.191	0,3%	2.617	0,4%	2.026	0,3%	1.906	0,3%	1.813	0,2%	1.803	0,2%	2.427	0,3%	2.175	0,2%
Imóveis	28.988	4,5%	31.450	4,7%	32.798	4,8%	32.485	4,3%	31.740	3,9%	32.100	3,7%	32.061	3,4%	32.002	3,4%
Operações com participantes	17.291	2,7%	18.705	2,8%	19.423	2,8%	19.969	2,6%	20.105	2,5%	21.019	2,4%	21.220	2,2%	21.269	2,3%
Empréstimo a Participantes	15.685	2,4%	17.217	2,6%	17.950	2,6%	18.546	2,5%	18.746	2,3%	19.632	2,3%	19.882	2,1%	19.964	2,1%
Financiamento imobiliário	1.606	0,3%	1.488	0,2%	1.473	0,2%	1.424	0,2%	1.360	0,2%	1.387	0,2%	1.338	0,1%	1.305	0,1%
Outros ³	2.165	0,3%	1.901	0,3%	2.213	0,3%	2.289	0,3%	4.405	0,5%	4.605	0,5%	5.263	0,6%	5.870	0,6%
Total	640.328	100,0%	672.054	100,0%	684.916	100,0%	755.096	100,0%	804.803	100,0%	865.191	100,0%	949.953	100,0%	942.165	100,0%

Notas: ¹ Inclui Curto Prazo, Referenciado, Renda Fixa, Multimercado e FIDC; ² Inclui Ações e Índice de Mercado; ³ Inclui Cambial, Dívida Externa, Ações - Companhias Abertas - Exterior, Outros Realizáveis, Derivativos, Outros.

II. EVOLUÇÃO DOS ATIVOS POR TIPO DE INVESTIMENTO


III. EVOLUÇÃO DOS ATIVOS* X PERCENTUAL DO PIB

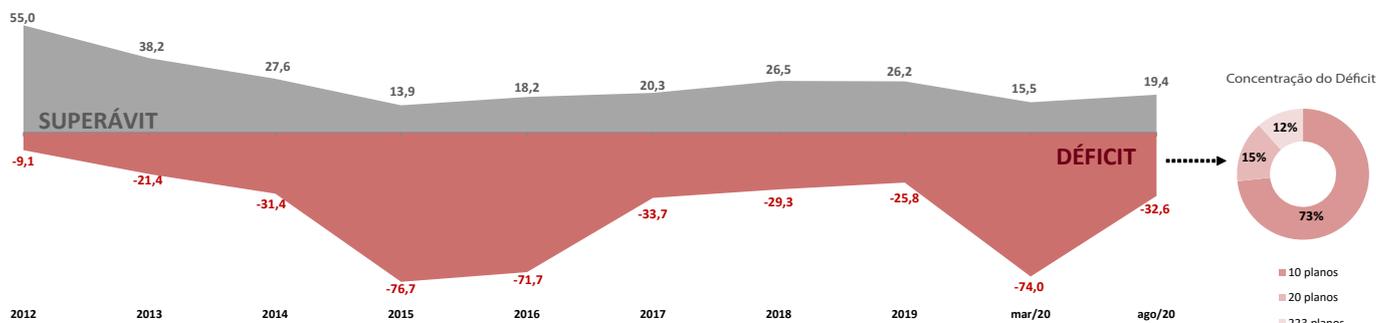


Fonte: IBGE/ABRAPP
O ativo representa o disponível + realizável + permanente
PIB referente ao III e IV trim/2019 e I e II trim/2020
* Valor estimado

IV. EVOLUÇÃO DO SUPERÁVIT E DÉFICIT DAS EFPCs (acumulado)

(R\$ bilhões)

	Superávit										Déficit									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	ago/20	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	ago/20		
Qtde EFPCs	186	136	138	127	138	141	139	139	132	33	92	95	92	80	77	78	70	85		
Qtde Planos	516	402	417	398	438	437	415	384	373	111	257	237	239	205	193	199	168	253		



V. COMPARATIVO REGIONAL

Regional*	Quantidade de Entidades**	%	Investimento (R\$ milhões)	%	Participantes Ativos	%	Dependentes	%	Assistidos	%
Centro-Norte	34	13,1%	155.614	16,5%	668.564	26,8%	616.246	17,1%	150.759	19,2%
Leste	14	5,4%	35.755	3,8%	83.240	3,3%	130.791	3,6%	53.674	6,8%
Nordeste	23	8,8%	25.360	2,7%	30.621	1,2%	76.992	2,1%	31.494	4,0%
Sudeste	44	16,9%	428.265	45,5%	536.422	21,5%	1.180.273	32,7%	319.152	40,6%
Sudoeste	101	38,8%	232.274	24,7%	902.977	36,1%	1.152.648	31,9%	163.812	20,9%
Sul	44	16,9%	64.896	6,9%	276.730	11,1%	451.702	12,5%	66.683	8,5%
Total	260	100,0%	942.165	100,0%	2.498.554	100,0%	3.608.652	100,0%	785.574	100,0%

* Composição Regional: Centro-Norte - RO, AM, RR, AP, GO, DF, AC, MA, MT, MS, PA, PI e TO. Leste - MG. Nordeste - AL, BA, CE, PB, PE, RN e SE. Sudeste - RJ e ES. Sudoeste - SP. Sul - PR, SC e RS.
** EFPCs da amostra / Obs.: Qtde de EFPCs ativas por região de acordo com Estatística Trimestral (jun/20) - PREVIC - Centro-Norte = 36, Leste = 16, Nordeste = 27, Sudeste = 51, Sudoeste = 117 e Sul = 52 -> (Total = 299)

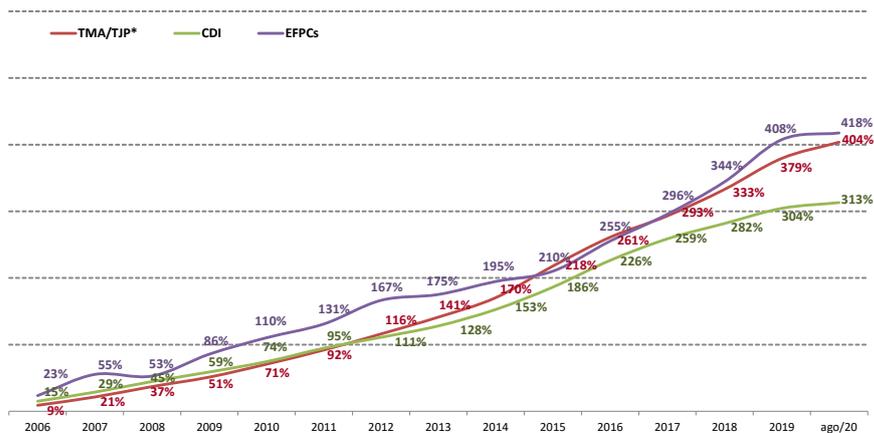
VI. COMPARATIVO POR TIPO DE PATROCÍNIO

Patrocínio	Quantidade de Entidades*	%	Investimento (R\$ milhões)	%	Participantes Ativos	%	Dependentes	%	Assistidos	%
Instituidor	17	6,5%	9.769	1,0%	223.611	8,9%	374.869	10,4%	1.505	0,2%
Privado	158	60,8%	361.035	38,3%	1.400.741	56,1%	1.792.486	49,7%	285.359	36,3%
Público	85	32,7%	571.362	60,6%	874.202	35,0%	1.441.297	39,9%	498.710	63,5%
Total	260	100,0%	942.165	100,0%	2.498.554	100,0%	3.608.652	100,0%	785.574	100,0%

* EFPCs da amostra / Obs.: Qtde de EFPCs ativas por tipo de Patrocínio de acordo com Estatística Trimestral (jun/20) - PREVIC: Instituidor = 22, Privado = 188 e Público = 89 -> (Total = 299).

VII. RENTABILIDADE ESTIMADA

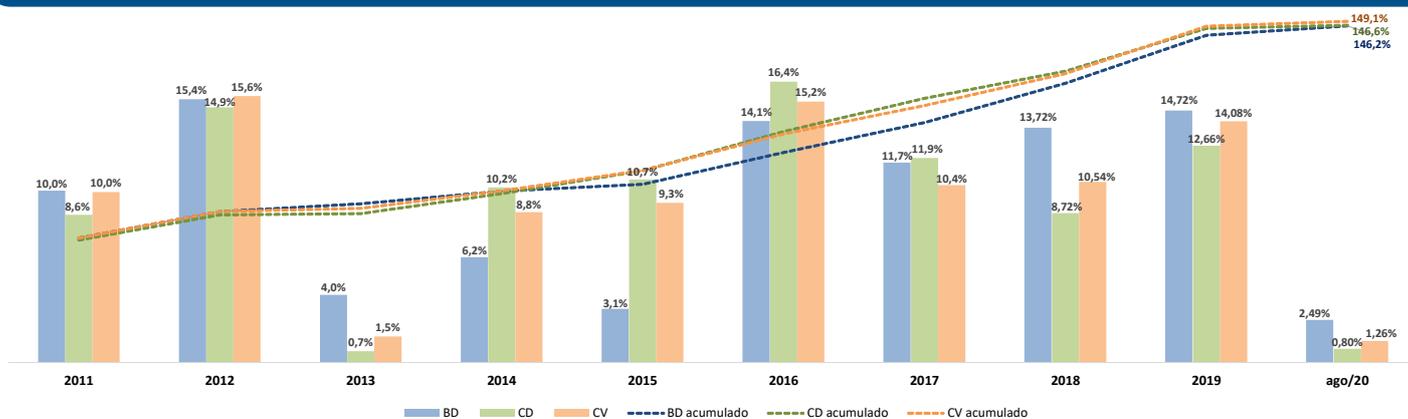
Período	CDI	IMA Geral	IBOVESPA	TMA/TJP*	EFPCs
2006	15,03%	17,53%	32,93%	8,98%	23,45%
2007	11,87%	12,63%	43,65%	11,47%	25,88%
2008	12,38%	12,69%	-41,22%	12,87%	-1,62%
2009	9,88%	12,90%	82,66%	10,36%	21,50%
2010	9,77%	12,98%	1,04%	12,85%	13,26%
2011	11,58%	13,65%	-18,11%	12,44%	9,80%
2012	8,40%	17,72%	7,40%	12,57%	15,37%
2013	8,06%	-1,42%	-15,50%	11,63%	3,28%
2014	10,82%	12,36%	-2,91%	12,07%	7,07%
2015	13,26%	9,32%	-13,31%	17,55%	5,22%
2016	14,01%	20,99%	38,94%	13,60%	14,56%
2017	9,93%	12,82%	26,86%	8,86%	11,36%
2018	6,42%	10,05%	15,03%	10,14%	12,30%
2019	5,96%	12,81%	31,58%	10,73%	14,24%
ago/20	0,15%	-0,60%	-3,44%	0,84%	0,14%
2020	2,12%	3,03%	-14,07%	5,06%	1,97%
12 meses	3,86%	6,53%	-1,75%	8,95%	7,69%
Acumulado	312,94%	438,16%	197,04%	403,72%	417,59%
Acumulado anualizado	10,15%	12,16%	7,71%	11,65%	11,86%



Fonte: ABRAPP / BACEN / IPEADATA

* TJP- Taxa de Juros Padrão (INPC + taxa de juros parâmetro de 5,84% a.a. considerando 10 anos - de acordo com a Portaria PREVIC nº 300 de 12/04/2019); (INPC + limite superior de 6,39% a.a. considerando 10 anos - de acordo com a Portaria PREVIC nº 363 de 26/04/2018); (INPC + limite superior de 6,66% a.a. considerando 10 anos - de acordo com a Portaria PREVIC nº 375 de 17/04/2017); (INPC + limite superior de 6,59% a.a. considerando 10 anos - de acordo com a Portaria PREVIC nº 186 de 28/04/2016); (INPC + limite superior de 5,65% a.a. considerando 10 anos - de acordo com a IN nº 19/2015 e Portaria PREVIC nº 197 de 14/04/2015 até dez/2015); TMA - Taxa Máxima Atuarial (até dez/2014) - de acordo com as premissas previstas na Resolução CNPC nº 9 de 29/11/2012.

VIII. RENTABILIDADE ACUMULADA POR PLANO (2011 à ago/2020)

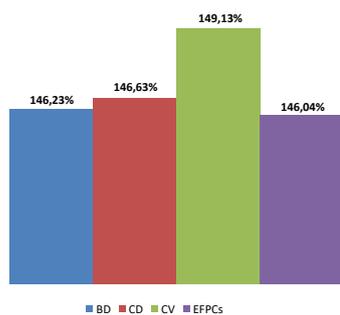


IX. ALOCAÇÃO DA CARTEIRA CONSOLIDADA POR TIPO DE PLANO*

Segmento	Benefício Definido			Contribuição Definida			Contribuição Variável		
	R\$ milhões	% Modalidade	% Segmento	R\$ milhões	% Modalidade	% Segmento	R\$ milhões	% Modalidade	% Segmento
Renda Fixa	382.018	68,1%	56,1%	104.959	85,9%	15,4%	194.233	80,1%	28,5%
Renda Variável	125.273	22,3%	72,3%	14.296	11,7%	8,2%	33.739	13,9%	19,5%
Investimentos Estruturados	8.247	1,5%	69,8%	852	0,7%	7,2%	2.720	1,1%	23,0%
Imóveis	28.352	5,1%	88,9%	325	0,3%	1,0%	3.223	1,3%	10,1%
Operações Com Participantes	12.649	2,3%	59,5%	1.204	1,0%	5,7%	7.406	3,1%	34,8%
Outros	4.067	0,7%	69,6%	570	0,5%	9,8%	1.203	0,5%	20,6%
Total	560.605	100,0%	60,6%	122.205	100,0%	13,2%	242.524	100,0%	26,2%

* São considerados os investimentos dos Planos Previdenciais.

X. RENTABILIDADE ESTIMADA POR TIPO DE PLANO



Período	Benefício Definido	Contribuição Definida	Contribuição Variável	EFPCs
2011	10,04%	8,62%	9,96%	9,80%
2012	15,38%	14,90%	15,56%	15,37%
2013	3,96%	0,66%	1,52%	3,28%
2014	6,15%	10,22%	8,78%	7,07%
2015	3,15%	10,69%	9,32%	5,22%
2016	14,10%	16,40%	15,23%	14,56%
2017	11,68%	11,95%	10,36%	11,36%
2018	13,72%	8,72%	10,54%	12,30%
2019	14,72%	12,66%	14,08%	14,24%
ago/20	0,35%	-0,30%	-0,15%	0,14%
2020	2,49%	0,80%	1,26%	1,97%
Acumulado	146,23%	146,63%	149,13%	146,04%

XI. ALOCAÇÃO MÉDIA (ARITMÉTICA) POR FAIXA DE PATRIMÔNIO

PATRIMÔNIO	Qtde. de EFPCs	Renda Fixa	Renda Variável	Investimentos Estruturados	Imóveis	Operações com Participantes	Outros
Até R\$ 100 mi	35	89,6%	3,9%	0,0%	2,1%	0,3%	4,1%
Entre R\$ 100 mi e R\$ 500 mi	68	86,3%	9,0%	0,7%	1,6%	0,8%	1,6%
Entre R\$ 500 mi e R\$ 2 bi	89	86,8%	8,6%	1,0%	1,4%	1,1%	1,0%
Entre R\$ 2 bi e R\$ 10 bi	55	84,6%	10,3%	1,5%	1,7%	1,3%	0,6%
Acima de R\$ 10 bi	13	81,0%	11,5%	1,7%	3,5%	2,1%	0,3%
Consolidado	260	86,3%	8,6%	0,9%	1,7%	1,0%	1,5%

Percentual alocado fora da Renda Fixa

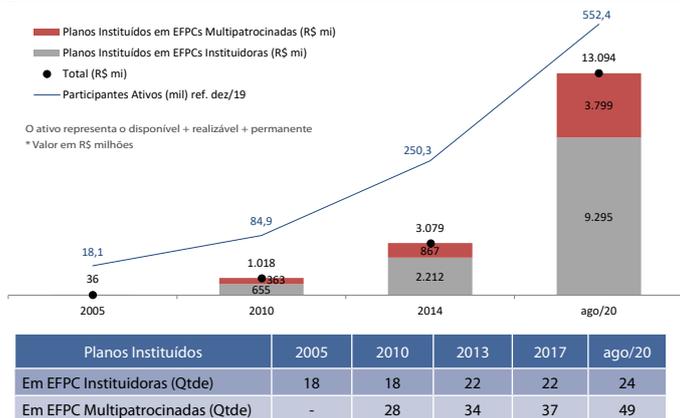


XII. RANKING DOS 15 MAIORES PLANOS

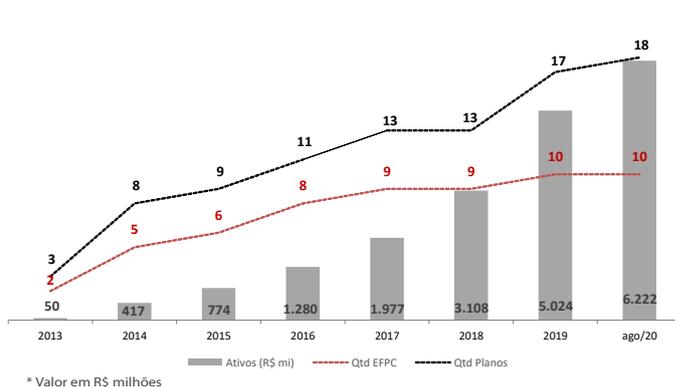
BENEFÍCIO DEFINIDO				CONTRIBUIÇÃO DEFINIDA			
	Nome do Plano	EFPC	Investimentos (R\$ mil)		Nome do Plano	EFPC	Investimentos (R\$ mil)
1	PLANO DE BENEFÍCIOS 1	PREVI	183.733.594	1	PLANO ITAUBANCO CD	FUNDAÇÃO ITAÚ UNIBANCO	10.549.570
2	REG/REPLAN	FUNCEF	52.532.179	2	PLANO DE BENEFÍCIOS VISÃO	VISÃO PREV	5.666.597
3	PPSP	PETROS	44.477.788	3	PLANO CD DA IBM BRASIL	FUNDAÇÃO IBM	4.647.634
4	PLANO DE BENEFÍCIO DEFINIDO	REAL GRANDEZA	15.517.302	4	PLANO PREV. DO SIST. UNICRED	QUANTA - PREVIDÊNCIA	3.511.315
5	PLANO BÁSICO DE BENEFÍCIOS	FAPES	13.605.772	5	PLANO DE BENEFÍCIOS VEXTY	VEXTY	3.457.126
6	PLANO V	BANESPREV	13.152.556	6	PLANO DE BENEFÍCIOS EMBRAER	EMBRAER PREV	3.345.362
7	PLANO DE BENEFÍCIOS DA SISTEL	SISTEL	12.002.913	7	PLANO DE BENEFÍCIOS CEEEPREV	ELETROCEEE	3.337.853
8	PLANO PETROS DO SIST.PETROBRAS	PETROS	11.722.630	8	PLANO DE CONTRIBUIÇÃO DEFINIDA	GERDAU PREVIDÊNCIA	3.278.654
9	PLANO DE BENEFÍCIO DEFINIDO	VALIA	10.471.668	9	PLANO DE BENEFÍCIOS 01-B	PREVINORTE	3.067.760
10	PSAP/ELETROPAULO	VIVEST	10.112.757	10	PAI-CD	FUNDAÇÃO ITAÚSA	2.852.977
11	PLANO BANESPREV II	BANESPREV	8.313.405	11	PLANO EXECUTIVO FEDERAL	FUNPESP-EXE	2.758.605
12	PLANO DE APOSENTADORIA	FUNDAÇÃO ITAÚ UNIBANCO	8.209.803	12	PLANO UNILEVERPREV	UNILEVERPREV	2.705.358
13	PSAP/CESP B1	VIVEST	6.134.361	13	PLANO VIVA DE PREV. E PECÚLIO	FUNDAÇÃO VIVA DE PREVIDÊNCIA	2.565.979
14	PLANO A	FORLUZ	6.069.220	14	PLANO CD PREVDOW	PREVDOW	2.330.075
15	PLANO UNIFICADO DE BENEFÍCIO	FUNDAÇÃO COPEL	5.997.886	15	PLANO DE CONTRIBUIÇÃO DEFINIDA	ELETROS	2.060.248

CONTRIBUIÇÃO VARIÁVEL				INSTITUÍDOS			
	Nome do Plano	EFPC	Investimentos (R\$ mil)		Nome do Plano	EFPC	Investimentos (R\$ mil)
1	PLANO SIST. PETROBRAS	PETROS	27.483.912	1	PLANO DO SISTEMA UNICRED	QUANTA - PREVIDÊNCIA	3.511.315
2	PLANO DE BENEFÍCIOS 2	PREVI	19.468.104	2	PLANO VIVA DE PREV. E PECÚLIO	FUNDAÇÃO VIVA DE PREVIDÊNCIA	2.565.979
3	NOVO PLANO	FUNCEF	19.416.241	3	SICOOB MULTI INSTITUÍDO	SICOOB PREVI	1.204.240
4	PLANO B	FORLUZ	10.643.606	4	PLANO DE PREVIDÊNCIA UNIMED-BH	MULTICOOP	965.572
5	PLANO DE BENEFÍCIOS VALE MAIS	VALIA	10.196.838	5	PLANO PREVER	OABPREV-SP	914.840
6	PLANO POSTALPREV	POSTALIS	5.822.141	6	PLANO ANAPARPREV	PETROS	574.120
7	PPCPFL	VIVEST	5.690.824	7	PBPA	OABPREV-PR	456.175
8	PLANO DE BENEFÍCIOS PREV. III	FUNDAÇÃO COPEL	5.390.400	8	PLANJUS	JUSPREV	305.523
9	PLANO TELEMARPREV	FUNDAÇÃO ATLÂNTICO	5.215.574	9	PBPA	OABPREV-MG	226.735
10	PLANO TELOS CV I	TELOS	5.039.294	10	PLANO DE BENEFÍCIOS TECNOPREV	BB PREVIDÊNCIA	208.722
11	PLANO DE APOS. PREVI-GM	PREVI-GM	4.667.868	11	PBPA	OABPREV-SC	195.464
12	PLANO DE BENEFÍCIOS TCSPREV	FUNDAÇÃO ATLÂNTICO	4.614.564	12	PLANO DE BENEF. PREVIDENCIÁRIOS	QUANTA - PREVIDÊNCIA	179.359
13	PS-II	SERPROS	4.077.779	13	PLANO DE PREV. DO COOPERADO	MULTICOOP	164.553
14	PLANO RFFSA	FUNDAÇÃO REFER	4.061.266	14	PLANO ACRICEL DE APOSENTADORIA	MULTIBRA INSTITUIDOR	139.067
15	PLANO DE APOS. SANTANDERPREVI	SANTANDERPREVI	4.042.779	15	PBPA	OABPREV-RS	124.598

XIII. EVOLUÇÃO DOS PLANOS INSTITUÍDOS*

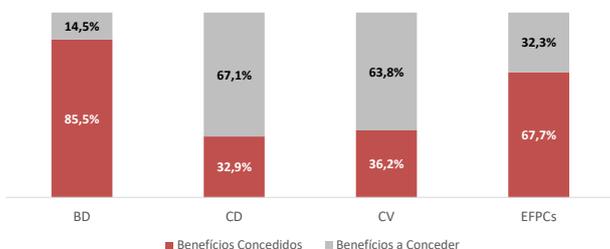


XIV. EVOLUÇÃO DOS ATIVOS*, EFPCs e PLANOS DOS SERVIDORES



XV. PASSIVO ATUARIAL

Percentual das Provisões Matemáticas



EFPCs e Planos de acordo com o percentual da Provisão Matemática de Benefícios Concedidos

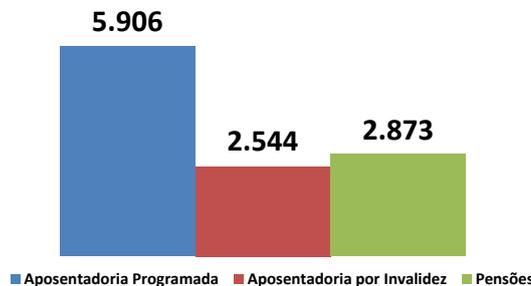
Tipo	Qtde. EFPCs/Planos	Até 25%	Entre 25% e 50%	Entre 50% e 75%	Entre 75% e 100%
BD	255	7	22	50	177
CD	396	290	59	34	13
CV	279	106	100	45	28
EFPCs	254	67	71	64	52

*Foram consideradas apenas EFPCs com dados disponíveis

XVI. DEMONSTRATIVO DE BENEFÍCIOS

Tipo	Valor (R\$ mil) ¹	Valor Médio Mensal ² (R\$)
Aposentadoria Programada	38.674.686	5.906
Aposentadoria por Invalidez	1.477.633	2.544
Pensões	5.328.968	2.873

Nota: O valor dos Benefícios pagos, quando também considerados os Auxílios - Prestação Continuada, Pecúlios e Outros benefícios de Prestação Continuada é de R\$ 56,2 bi (dez/2019).

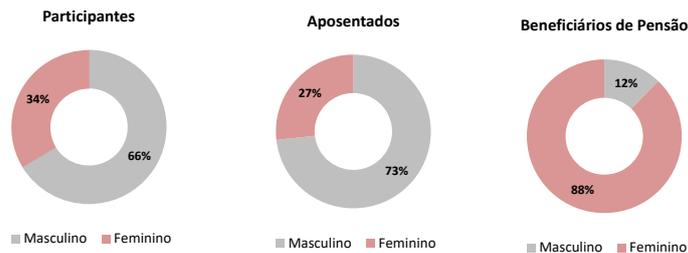


¹ Valor acumulado até dezembro de 2019, considerando amostra com 164 EFPCs.
² Média estimada dos valores acumulados até dezembro de 2019 (R\$).

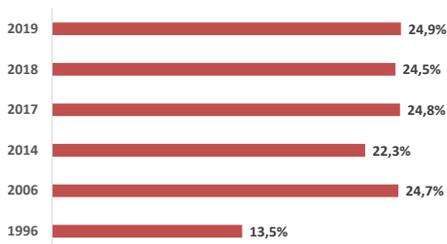
XVII. ESTATÍSTICAS DE POPULAÇÃO

Faixa Etária	Participantes*		Aposentados*		Beneficiários de Pensão*	
	Masculino	Feminino	Masculino	Feminino	Masculino	Feminino
Até 24 anos	4,5%	3,4%	0,0%	0,0%	2,6%	2,6%
De 25 a 34 anos	15,7%	8,8%	0,0%	0,0%	0,4%	0,5%
De 35 a 54 anos	36,6%	17,8%	3,0%	1,9%	1,6%	7,4%
De 55 a 64 anos	7,2%	2,8%	25,2%	12,1%	2,1%	16,7%
De 65 a 74 anos	1,8%	0,7%	28,7%	9,9%	2,9%	25,7%
De 75 a 84 anos	0,5%	0,2%	13,1%	2,3%	1,9%	23,1%
Mais de 85 anos	0,1%	0,1%	3,2%	0,6%	0,8%	11,7%
Total	66,4%	33,6%	73,2%	26,8%	12,3%	87,7%

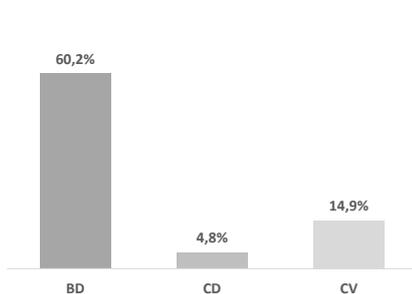
*Dados de 2019 / Amostra com aprox. 2,5 milhões de pessoas



Evolução da Maturidade Populacional** - EFPCs



Maturidade Populacional por Tipo de Plano



Percentual das EFPCs e Planos de acordo com a Maturidade Populacional

Tipo	Qtde. EFPCs/Planos	Até 25%	Entre 25% e 50%	Entre 50% e 75%	Entre 75% e 100%
BD	248	13%	13%	15%	59%
CD	328	88%	9%	2%	1%
CV	235	71%	15%	7%	6%
EFPCs	222	58%	23%	12%	8%

**Divisão dos assistidos (aposentados e beneficiários de pensão) pela soma dos participantes e assistidos

XVIII. CLASSIFICAÇÃO DAS EFPCs

	EFPC	INVESTIMENTO (R\$ mil)	PARTIC. ATIVOS	DEPENDENTES	ASSISTIDOS	Ano Referência População		EFPC	INVESTIMENTO (R\$ mil)	PARTIC. ATIVOS	DEPENDENTES	ASSISTIDOS	Ano Referência População
1	PREVI	204.935.258	86.068	241.969	106.453	2019	65	PREVDOW	2.331.702	3.635	5.220	797	2019
2	PETROS	88.949.236	65.327	308.840	74.588	2019	66	PREVIBAYER	2.110.604	3.969	12.396	1.718	2019
3	FUNCEF	74.781.320	85.019	212.865	51.685	2019	67	FUNSEJEM	2.055.468	21.546	24.882	890	2019
4	VIVEST	32.541.084	15.813	46.521	32.638	2019	68	BANDEPREV	1.928.636	102	1.598	1.920	2019
5	FUND. ITAÚ UNIBANCO	28.197.939	28.018	2.548	22.352	2019	69	INSTITUTO AMBEV	1.928.448	-	787	1.392	2019
6	BANESPREV	26.839.973	2.748	21.995	25.833	2019	70	JOHNSON & JOHNSON	1.927.947	8.876	8.733	1.034	2019
7	VALIA	24.384.593	77.208	310.447	23.862	2019	71	ENERPREV	1.908.517	3.169	6.441	2.434	2019
8	SISTEL	19.352.745	1.745	24.654	22.690	2019	72	FAELBA	1.852.100	4.737	14.058	2.469	2019
9	REAL GRANDEZA	17.344.756	3.137	17.613	9.352	2019	73	BANESES	1.822.458	512	535	-	2019
10	FORLUZ	16.789.759	6.906	29.105	15.972	2019	74	FUNDAÇÃO CORSAN	1.820.853	5.087	9.074	4.051	2019
11	FAPES	13.869.940	2.657	7.643	2.227	2019	75	PRECE	1.779.588	2.761	5.165	7.182	2019
12	FUNDAÇÃO COPEL	11.521.451	12.518	11.964	8.885	2019	76	PREVI-SIEMENS	1.771.450	7.135	10.490	1.461	2019
13	FUNDAÇÃO ATLÂNTICO	10.966.829	10.679	46.599	15.271	2019	77	FUNDAÇÃO PROMON	1.748.896	1.307	4.744	757	2019
14	POSTALIS	9.257.062	89.137	74.867	40.147	2019	78	FUSAN	1.723.468	6.736	13.797	2.770	2019
15	PREVIDÊNCIA USIMINAS	8.953.422	17.012	50.878	20.488	2019	79	FASC	1.698.926	5.533	7.492	876	2019
16	TELOS	8.516.139	7.296	24.852	7.157	2019	80	PREVDATA	1.662.588	3.072	7.583	1.758	2019
17	CERES	8.470.287	13.821	22.712	8.307	2019	81	SP-PREVCOM	1.640.788	23.682	10.555	301	2019
18	BB PREVIDÊNCIA	8.353.841	146.621	69.991	3.243	2019	82	FACEB	1.580.944	879	2.687	1.582	2019
19	MULTIPREV	8.008.369	47.131	44.138	2.079	2018	83	PRHOSPER	1.563.554	2.353	2.530	1.500	2019
20	MULTIBRA	7.877.989	60.500	105.687	9.692	2019	84	PREVISC	1.526.143	17.527	31.083	1.436	2019
21	FACHESF	7.674.383	4.708	13.173	10.013	2019	85	PREVIG	1.519.771	2.165	1.949	879	2019
22	VISÃO PREV	7.040.707	11.034	15.866	6.075	2019	86	E-INVEST	1.480.890	2.649	709	817	2019
23	ECONOMUS	7.039.786	10.004	17.676	9.087	2019	87	BASF	1.456.156	4.021	3.722	593	2019
24	ELETROCEEE	6.998.566	8.743	16.813	9.217	2019	88	SYNGENTA PREVI	1.449.184	3.108	5.384	325	2019
25	CENTRUS	6.959.766	591	1.622	1.451	2019	89	FORD	1.423.148	7.598	14	870	2019
26	SERPROS	6.574.244	9.050	24.200	4.785	2019	90	CIBRIUS	1.420.955	2.996	4.091	2.008	2017
27	FUNDAÇÃO REFER	6.006.091	3.804	35.466	25.676	2019	91	SÃO BERNARDO	1.393.381	10.039	9.116	1.502	2019
28	CBS PREVIDÊNCIA	5.552.212	21.841	35.131	13.193	2019	92	FAELCE	1.390.856	1.079	3.839	2.409	2019
29	FUNDAÇÃO IBM	5.452.901	9.215	13.004	1.457	2019	93	ENERGISAPREV	1.371.897	7.140	12.186	2.181	2019
30	FUNDAÇÃO BANRISUL	5.450.648	10.318	15.781	8.070	2019	94	VALUEPREV	1.367.919	3.356	182	396	2018
31	ELETROS	5.095.995	2.847	7.661	2.658	2019	95	SICOOB PREVI	1.336.247	165.678	32.823	389	2019
32	CAPEF	5.042.014	6.894	14.103	5.493	2019	96	CARGILLPREV	1.321.021	7.535	10.346	323	2019
33	FUNBEP	4.875.545	367	8.119	5.889	2019	97	ACEPREV	1.315.817	4.090	7.366	1.978	2019
34	PREVI-GM	4.672.503	15.718	13.562	3.643	2019	98	IAJA	1.281.050	8.494	10.565	1.198	2019
35	PREVINORTE	4.318.676	4.727	6.381	2.054	2019	99	ISBRE	1.280.096	408	1.192	511	2019
36	FIBRA	4.139.668	1.371	4.026	1.900	2019	100	PREVUNIÃO	1.278.311	4.100	7.838	1.006	2019
37	GERDAU PREVIDÊNCIA	4.076.606	14.460	17.126	3.109	2019	101	BRASILETROS	1.243.900	933	2.945	2.503	2019
38	SANTANDERPREVI	4.049.003	36.817	617	1.565	2019	102	MULTICOOP	1.216.620	8.911	13.435	96	2019
39	BRF PREVIDÊNCIA	3.996.278	46.955	138.971	7.366	2019	103	PREVI NOVARTIS	1.214.956	1.933	1.159	599	2019
40	QUANTA - PREVIDÊNCIA	3.798.301	97.905	171.999	487	2019	104	SÃO RAFAEL	1.108.758	1.081	2.297	799	2019
41	FUNDAÇÃO LIBERTAS	3.751.455	16.599	2.012	4.408	2019	105	RUMOS	1.088.158	1.852	739	337	2019
42	INFRAPREV	3.671.626	7.543	12.904	4.809	2019	106	DESBAN	1.062.103	335	989	571	2019
43	FUNSSSEST	3.568.667	6.327	-	2.919	2018	107	INOVAR	1.048.334	1.679	7.176	717	2019
44	NUCLEOS	3.546.529	2.947	6.086	1.840	2019	108	AGROS	1.045.352	5.472	6.703	837	2019
45	VEXTY	3.463.956	15.810	-	893	2019	109	FUNPRESP-JUD	1.041.126	19.571	3.251	10	2019
46	UNILEVERPREV	3.445.387	10.958	607	1.541	2019	110	PREVSAN	1.012.505	2.648	13.319	1.887	2019
47	EMBRAER PREV	3.351.466	19.318	33.418	1.498	2019	111	MBPREV	1.012.262	9.838	1.619	1.227	2019
48	CITIPREVI	3.343.254	8.531	-	1.192	2018	112	OABPREV-SP	961.844	52.096	86.530	253	2019
49	BRASLIGHT	3.340.121	5.241	12.148	5.506	2019	113	COMSHELL	949.049	1.396	2.479	522	2019
50	ELOS	3.333.314	1.278	3.292	3.108	2019	114	PLANEJAR	940.468	4.311	6.467	519	2019
51	SABESP	3.312.241	13.210	37.313	7.993	2019	115	SEBRAE PREVIDÊNCIA	938.756	8.202	7.800	335	2019
52	ITAÚ FUNDO MULTI	3.285.914	33.977	8.283	1.132	2019	116	FUNDAMBRA	935.723	8.019	1.175	917	2019
53	FUNEPP	3.157.037	19.884	11.232	19	2019	117	BASES	931.371	284	825	1.553	2019
54	FUNDAÇÃO ITAÚSA	3.092.582	5.152	10.405	1.159	2019	118	COMPESAPREV	896.555	2.685	5.567	2.684	2019
55	FUNPRESP-EXE	3.087.603	85.297	-	74	2019	119	ECOS	889.634	64	895	727	2019
56	VWPP	2.960.499	34.686	92.302	2.518	2019	120	FUND. SÃO FRANCISCO	884.029	1.240	1.892	898	2019
57	CELOS	2.915.196	6.858	9.233	5.567	2019	121	FUNDIÁGUA	882.539	3.223	7.096	1.892	2019
58	REGIUS	2.885.707	4.021	3.511	1.474	2019	122	SERGUS	867.871	1.152	1.655	602	2019
59	METRUS	2.798.030	8.688	17.737	4.045	2019	123	CYAMPREV	860.192	nd	nd	nd	nd
60	ICATUFMP	2.700.916	28.642	32.092	2.381	2019	124	FABASA	858.040	4.229	14.556	682	2019
61	FUND.VIVA DE PREV.	2.654.660	47.044	134.713	5.903	2018	125	PREVICAT	826.619	1.775	3.084	918	2019
62	FUSESC	2.434.395	2.161	7.112	5.058	2019	126	VIKINGPREV	823.058	4.256	78	344	2019
63	PREVIRB	2.431.476	511	1.196	1.524	2019	127	FASCEMAR	801.403	3.792	4.517	1.481	2019
64	MÚLTIPLA	2.385.735	20.377	19.431	895	2019	128	FGV-PREVI	738.304	2.273	2.548	149	2019

XVIII. CLASSIFICAÇÃO DAS EFPCs

EFPC	INVESTIMENTO (R\$ mil)	PARTIC. ATIVOS	DEPENDENTES	ASSISTIDOS	Ano Referência População	EFPC	INVESTIMENTO (R\$ mil)	PARTIC. ATIVOS	DEPENDENTES	ASSISTIDOS	Ano Referência População		
129	ELETRA	737.164	1.119	2.848	1.227	2019	190	SUPRE	284.076	454	1.194	407	2019
130	PREVICOKE	721.677	1.018	1.614	248	2019	191	AVONPREV	263.542	8.135	6.685	111	2019
131	PREVIPLAN	697.560	2.326	6.568	521	2019	192	SOMUPP	260.289	-	-	119	2019
132	MAIS VIDA PREVIDÊNCIA	696.123	1.147	1.918	141	2019	193	PREVIHONDA	247.251	11.404	19.957	131	2019
133	PREVEME	682.977	2.195	3.158	726	2019	194	CAGEPREV	245.529	1.360	1.782	86	2019
134	PORTOPREV	681.179	5.909	12.618	216	2019	195	FUCAP	245.190	1.009	1.583	298	2019
135	MSD PREV	674.052	1.769	3.094	241	2019	196	FIOPREV	240.234	63	106	85	2019
136	ALCOA PREVI	609.127	3.445	8.226	220	2018	197	CAPOF	239.134	68	370	406	2019
137	PREVIM-MICHELIN	599.231	5.240	7.858	312	2019	198	OABPREV-MG	229.696	10.733	17.960	53	2019
138	PREVHAB	595.858	4	503	587	2019	199	CARBOPREV	229.379	743	1.112	189	2019
139	FACEAL	579.273	666	-	876	2019	200	INSTITUTO GEIPREV	215.379	42	220	319	2019
140	MULTIBRA INSTITUIDOR	554.973	2.824	4.530	328	2019	201	FAPECE	204.757	290	-	155	2019
141	FACEPI	552.876	219	1.210	1.571	2019	202	ALPHA	201.990	831	1.879	261	2018
142	BUNGPREV	546.465	10.994	16.495	292	2019	203	FUMPRESC	199.700	549	925	391	2019
143	FAPERS	545.371	1.628	2.895	838	2019	204	OABPREV-SC	197.991	8.811	14.295	96	2019
144	SEGURIDADE	535.924	2.003	782	486	2019	205	PREVISTIHL	161.752	nd	nd	nd	nd
145	GOODYEAR	528.870	5.243	9.367	1.489	2019	206	PREVBEP	154.218	24	168	159	2019
146	CP PREV	525.964	3.481	5.871	137	2019	207	FUNDO PARANÁ	144.026	5.443	6.987	29	2019
147	INDUSPREVI	521.974	2.199	2.991	619	2019	208	RECKITTPREV	143.963	1.607	2.097	66	2019
148	POUPREV	520.406	1.236	1.877	90	2017	209	VISTEON	142.388	1.541	74	123	2019
149	DERMINAS	518.489	5.607	-	4.025	2019	210	SIAS	137.483	7.261	4.987	728	2019
150	GASIOUS	506.102	27	631	1.023	2019	211	MENDESPREV	133.192	39	623	457	2019
151	CARREFOURPREV	501.742	57.295	37.269	218	2019	212	PREVYASUDA	130.072	937	884	97	2019
152	PFIZER PREV	495.624	2.218	748	192	2019	213	OABPREV-RS	127.971	8.798	17.000	53	2019
153	FAPA	490.530	481	2.226	670	2019	214	MÚTUOPREV	126.423	12.452	15.566	-	2019
154	PREVIDEXXONMOBIL	486.284	1.953	2.730	105	2018	215	TEXPREV	121.467	208	480	38	2019
155	SUPREV	482.980	3.183	3.015	1.042	2019	216	DATUSPREV	107.123	309	370	70	2019
156	PREVINDUS	465.327	7.771	4.756	1.085	2019	217	RJPREV	105.630	2.217	2.749	4	2018
157	RANDONPREV	462.975	12.637	20.455	271	2019	218	FUTURA II	99.560	5.201	7.801	13	2019
158	OABPREV-PR	458.395	17.662	22.163	126	2019	219	MAG FUNDOS DE PENSÃO	96.154	3.439	5.229	23	2018
159	MAIS PREVIDÊNCIA	455.798	5.449	2.562	908	2019	220	OABPREV-RJ	89.692	6.872	12.587	192	2018
160	ALPAPREV	438.173	20.096	22.379	201	2019	221	CAPAF	88.635	1.781	3.068	2.089	2019
161	P&G PREV	436.107	4.781	6.165	213	2019	222	ALBAPREV	87.882	209	477	9	2019
162	FUTURA	433.138	849	1.167	409	2019	223	PREVUNCHEVRON	75.582	117	194	68	2019
163	PREVIP	431.897	4.710	8.177	155	2019	224	FUNCASAL	67.792	741	1.535	736	2019
164	PREVICÂNIA	426.998	4.624	315	213	2019	225	MM PREV	59.036	1.762	2.104	36	2019
165	RAIZPREV	423.340	27.608	41.328	62	2019	226	PREVES	57.960	3.535	-	1	2019
166	CAPESESP	422.565	33.177	5.372	674	2019	227	SBOT PREV	55.895	1.676	1.734	4	2019
167	PREVCUMMINS	421.367	2.829	3.072	210	2019	228	ALEPEPREV	45.557	180	222	29	2019
168	KPMG PREV	420.896	4.965	7.746	75	2019	229	PREVUNISUL	44.185	884	947	124	2019
169	PREV PEPÍCO	419.952	15.890	16.141	146	2019	230	RS-PREV	37.848	612	-	-	2018
170	LILLY PREV	410.449	821	1.269	270	2019	231	ANABBPREV	36.061	1.103	2.123	8	2019
171	FAECES	404.916	1.038	2.111	951	2019	232	SILIUS	32.424	13	270	317	2019
172	CIFRÃO	397.362	664	1.268	1.070	2019	233	CNBPREV	29.045	774	1.302	7	2019
173	VOITH PREV	388.050	1.853	3.336	255	2019	234	PREVNORDESTE	22.446	595	532	-	2019
174	UNISYS PREVI	386.450	544	3	75	2019	235	SCPREV	21.225	603	195	-	2019
175	MAUÁ PREV	377.943	5.267	898	226	2019	236	PREVCOM-MG	20.513	674	559	-	2019
176	TETRA PAK PREV	376.063	1.908	2.959	69	2019	237	DF-PREVICOM	19.555	72	-	-	2019
177	MERCERPREV	375.609	2.298	2.485	45	2019	238	OABPREV-NORDESTE	18.045	nd	nd	nd	nd
178	PORTUS	355.207	999	13.191	8.056	2019	239	FUNDAÇÃO TECHNOS	11.219	nd	nd	nd	nd
179	FASERN	355.006	792	1.979	523	2018	240	CAVA	8.169	883	1.511	566	2017
180	CABEC	347.914	22	1.602	1.161	2019	241	MAPPIN	4.824	3.463	2.895	35	2014
181	EATONPREV	346.964	3.857	5.169	234	2019	242	PSS	4.608	nd	nd	nd	nd
182	DANAPREV	340.100	5.112	8.003	170	2019	243	CURITIBAPREV	4.359	914	476	-	2019
183	PREVEME II	337.170	4.164	7.225	207	2019	244	SINDDPJ FPA	2.187	466	630	2	2018
184	ROCHEPREV	316.426	1.617	2.146	59	2019	245	ORIOUS	1.529	-	23	46	2019
185	PREVICEL	315.356	796	1.173	201	2019	246	FUCAE	1.477	nd	nd	nd	nd
186	BOTICÁRIO PREV	306.996	8.001	8.933	37	2019	247	ALPRAE	856	nd	nd	nd	nd
187	JUSPREV	305.749	3.292	5.605	35	2019	248	FFMB	138	250	237	115	2014
188	CASANPREV	298.837	1.315	2.929	681	2019	249	MERCAPREV	13	1.818	2.792	86	2019
189	TOYOTA PREVI	296.430	5.342	7.991	60	2019							

TOTAL ESTIMADO											
Investimentos (R\$ mil)	942.165.287	Participantes Ativos	2.498.554	Dependentes	3.608.652	Assistidos	785.574				

◆ Pandhora



Investir assim
não deveria ser
revolucionário,
MAS É.

Gerimos fundos sistemáticos multiestratégia, partindo de fundamentos econômicos e de operações de baixa frequência, focadas no longo prazo e em ativos líquidos para entregar resultados consistentes.

Prezamos pela transparência, assim você consegue entender o nosso dia a dia e como nossas estratégias funcionam. Mesmo que nossa gestão use muita tecnologia para construí-las.

Somos uma gestora sistemática

Unimos uma **equipe de gestão com ampla experiência** e tecnologia para criar fundos ideais para **preservar patrimônio**, com segurança e **diversificação** do portfolio de investimentos.

Conheça os fundos:

PANDHORA ESSENCIAL FIC FIM

PANDHORA INSTITUCIONAL FIC FIM

Acesse o site: www.pandhora.com/pandhora-institucional
e saiba mais sobre nossas estratégias.



Esta publicação trata-se de Material Publicitário, conforme instrução CVM 555 e Código Anbima de Administração de Recursos de Terceiros. É recomendada a leitura de material técnico disponível no site da gestora: www.pandhora.com.br.





ATLÂNTIDA - PERÍCIAS

- . PERÍCIAS E CÁLCULOS JUDICIAIS**
- . DEDUÇÃO DA RESERVA MATEMÁTICA DE CRÉDITOS DOS PARTICIPANTES DO TEMA 955 DO STJ**
- . ASSISTÊNCIA TÉCNICA, CONTÁBIL E ATUARIAL**
- . MITIGAÇÃO PASSIVO PROCESSUAL**
- . CONTIGENCIAMENTO**



11 - 95559-9101

21 - 99705-7769 21

www.atlantidaperi

DITOS

- 2240-2345

cias.com



santos bevilaqua

ADVOGADOS



Especializado nos principais ramos do Direito, com atuação focada no segmento econômico de seguros, resseguros, previdência complementar e saúde suplementar, Santos Bevilaqua Advogados tem ocupado posição de destaque em diversas publicações e rankings nacionais e internacionais.

Soluções inovadoras exigem atuação com foco no segmento e profissionais altamente especializados nos ramos em que atuam.



Faça contato!

São Paulo

Avenida Pedroso de Morais, 1553
4º andar - Alto de Pinheiros
Tel.: +55 11 3813-1150

Rio de Janeiro

Rua México, 164
3º andar - Centro
Tel.: +55 21 2103-7638

Brasília

SHIS QL 22
Conjunto 02 - Casa 01
Tel.: +55 61 3366-2228

www.santosbevilaqua.com.br