

REAVALIAÇÃO DE INDEXADORES GANHA IMPORTÂNCIA NO CENÁRIO ATUAL

REVISTA DA PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR

Revista da ABRAPP • ICSS • SINDAPP • UniAbrapp • Ano 40 • Número 433 • Março/Abril 2021

Os 4 “Ps” da
comunicação

Mundo persegue meta
do carbono zero

A mobilização do sistema
para receber estados e municípios

PLANOS FAMÍLIA:
CONFIANÇA É BASE
PARA CRESCIMENTO



parceria CERTA

PRODUTO EXCLUSIVO PARA INSTITUIÇÕES
FINANCEIRAS, CONSULTORIAS, EMPRESAS
DE SISTEMAS, AUDITORIA, SEGURADORAS, E
DEMAIS EMPRESAS DO MERCADO QUE TENHAM
INTERESSE EM SE APROXIMAR E FORTALECER O
RELACIONAMENTO COM O SETOR.



**SEJA UM PARCEIRO E FAÇA
PARTE DO ECOSISTEMA**

ENTRE EM CONTATO CONOSCO
ATRAVÉS DO QR CODE E SAIBA MAIS!



REDE DE
CREDENCIADOS

Aberdeen
Asset management

ABERDEEN STANDARD
INVESTMENTS

Daniel Xavier
11 3956.1113
contato.brasil@aberdeenstandard.com



BB GESTÃO DE RECURSOS DTVM S.A.

Renata Sturzeneker Cypreste
21 3808.7502

Fabio de Souza Guerra
21 3808.7548
bbdtvm@bb.com.br

BOCATER

Bocater, Camargo, Costa e Silva,
Rodrigues Advogados

BOCATER, CAMARGO, COSTA E
SILVA, RODRIGUES ADVOGADOS
ASSOCIADOS
Claudia Nascimento
21 3861.5800
licita@bocater.com.br



BNY MELLON

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



CM CORP SOLUÇÕES EM
INFORMÁTICA LTDA

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

CONDUENT



CONDUENT CONSULTORIA
E SERVIÇOS DE RECURSOS
HUMANOS

André Moura
11 95772.0939
andre.moura@conduent.com

fator

FAR – FATOR ADMINISTRAÇÃO
DE RECURSOS LTDA.

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

grupp

INVESTIMENTOS

GRUPPO AGENTES
AUTÔNOMOS
DE INVESTIMENTO
Roberto Pitta
21 3554.2680
comercial@gruppoinvest.com.br

JCM
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

Jive

JIVE INVESTMENTS
CONSULTORIA LTDA.

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



LUZ SOLUÇÕES FINANCEIRAS

Suelen Salgo
11 3799.4700
marketing@luz-ef.com



PFM CONSULTORIA E SISTEMAS

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

PORTO SEGURO
INVESTIMENTOS

PORTO SEGURO
Daniel Varajão
11 97277.9404
daniel.varajao@portoseguro.com.br

Schroders

SCHRODER INVESTMENT
MANAGEMENT BRASIL LTDA

Vinicius Bueno Lima, CFP®
11 3054.5186
11 97422.6509
vinicius.lima@schroders.com

pps portfolio
performance

PPS PORTFOLIO PERFORMANCE LTDA.

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

STRATUS

STRATUS INVESTIMENTOS
LTDA.

Taci Silva Vilas Boas
11 2166.8800
tsilva@stratusbr.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



TÔRRES, FLORÊNCIO,
CORRÊA, OLIVEIRA
ADVOCACIA

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

VINCI partners

VINCI PARTNERS

Rafael Bordim
11 3572.3779
rbordim@vincipartners.com

Willis
Towers
Watson

WILLIS TOWERS WATSON

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

ABRAPP

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



Ano 40 - Número 433
Março/Abril 2021

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

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

04 Vida Associativa

09 Ativismo para mitigar riscos

Entrevista com Fábio Coelho

15 Confiança é base de crescimento

Mesmo com a crise, planos família têm forte evolução graças à robusta relação construída entre entidades e participantes ao longo dos anos

23 A mobilização do sistema para receber estados e municípios

Em campanha intensa, entidades se adaptam e trabalham para destacar as vantagens da Previdência Complementar Fechada aos entes federativos

31 Comissões Técnicas de investimentos atuam em cenário complexo

Operacionalização e custos de mudanças associadas a perdas preditivas e precificação dos títulos públicos estão entre os principais pontos de debate

39 Os quatro “Ps” da comunicação

Táticas para atrair e engajar o participante são reavaliadas levando em conta as necessidades e anseios das novas gerações

47 Do que devemos falar antes de processar um administrador de EFPC?

Artigo de Renato de Mello Gomes dos Santos

55 A reavaliação dos indexadores

Discussão ganha importância frente às pressões do cenário atual. Situação é mais complexa para as entidades que utilizam os índices da série IGP

63 Teoria e prática de mãos dadas

ICSS passa a exigir 50% de aprovação nas provas, além de manter a avaliação de currículos e experiência

69 Efeitos da pandemia sobre a poupança de aposentadoria

Crise econômica severa despertou em governos e poupadores reações das mais diversas, do aumento das contribuições à revisão das idades mínimas

79 Negociações e TCU na agenda

Fiscalização do Tribunal de Contas da União sobre as entidades regidas pela LC 108/2001 é questionada em Ação Coletiva de associadas de Abrapp e Sindapp

87 O mundo do carbono zero

Governos, investidores institucionais e empresas atuam para zerar emissões até 2050

97 Consolidado Estatístico

Diretor-Presidente

Luís Ricardo Marcondes Martins

Diretor-Vice-Presidente

Luiz Paulo Brasizda

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

Conselho Fiscal**Presidente**

Antonio Augusto Chagas Arruda

Presidente

Guilherme Velloso Leão

Diretores

Alexandre Wernersbach Neves

João Carlos Ferreira

Conselho Fiscal**Presidente**

Antonio Augusto Chagas Arruda

Diretor-Presidente

José de Souza Mendonça

Diretor-Vice-Presidente

José Luiz Costa Taborda Rauen

Diretores

Erasmus Cirqueira Lino

Liane Câmara Matoso Chacon

Ana Maria Mallmann Costi

Conselho Fiscal**Presidente**

Antonio Augusto Chagas Arruda

Diretor-Presidente

Luiz Paulo Brasizda

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

Conselho Fiscal**Presidente**

Antonio Augusto Chagas Arruda

Até o dia 12 de novembro, os entes federativos que possuem Regimes Próprios de Previdência Social terão a obrigação de oferecer uma Previdência Complementar para os servidores que ganham acima do teto do INSS. O comando, trazido pela Emenda Constitucional nº 103/2019, define que, para tal, estados e municípios poderão criar uma entidade própria ou aderir a uma instituição já existente. De olho nesse promissor nicho do mercado, as fundações se movimentam, agendam visitas e se reinventam para gerar apelo junto aos tomadores de decisão e evidenciar os diferenciais do modelo fechado em relação à previdência aberta. Os recentes desdobramentos dessa importante frente de fomento constam das páginas a seguir.

Igualmente importante para o desenvolvimento da Previdência Complementar Fechada é a popularização dos planos família. Em ritmo acelerado de criação, esses programas têm em comum o fato de serem “alimentados” por pessoas que já sustentam uma boa relação com seu fundo de pensão, e que por isso querem estender esse privilégio a familiares. Vantagens, *cases* e também desafios desse segmento, cujo vigor demonstrado até aqui impressiona pelas adversidades dos tempos atuais, são assunto da nossa matéria de capa.

O momento atual é, sem dúvida, de provação, mas também de oportunidades. Mas é preciso jogo de cintura para aproveitá-las. Mundo afora, em meio às medidas de isolamento social, a comunicação reafirma sua importância. O assunto vem atraindo ainda mais atenção de especialistas, que se dedicam a entender e engajar os jovens na previdência, especialmente diante de um mercado de trabalho cada vez mais autônomo, dinâmico, e sistemas públicos menos generosos.

A geração do milênio, que já constitui a maior parte da força de trabalho em diversos países, precisa ser compreendida e devidamente provocada para que desperte para o planejamento financeiro de longo prazo. Interessante estudo recente defende, junto a esse público, a estratégia dos “Quatro Ps”. Ou seja, para que a comunicação com as novas gerações seja eficaz, ela precisa ser positiva, plausível, prática e pessoal.

Alinhada aos interesses da atual geração de poupadores está a meta de reduzir as emissões de carbono, esforço que reúne um número cada vez maior de gestores de ativos, investidores institucionais, empresas e governos. Os investimentos ESG, sobretudo aqueles com viés de mitigação de riscos climáticos, aliás, são vistos mais e mais como oportunidades de retomada no período pós-pandemia, conforme indicado por analistas ouvidos na presente edição.

Boa leitura!

A Editora

Fique por dentro das AÇÕES e POSICIONAMENTOS da sua Associação

■ CONECTA: NOVA DIRETORA E ENCONTROS REGIONAIS

Em março, Cláudia Trindade assumiu a Diretoria Financeira da Conecta no lugar de Luiz Paulo Brasizza, que deixou o cargo devido a uma nova orientação do *compliance* da Volkswagen. Diretora Presidente da Fusan (Fundações Sanepar), Trindade também é Diretora Acadêmica da UniAbrapp, está à frente da Previpar, e atua na Diretoria Executiva da Abrapp.

“A Conecta é uma empresa ainda jovem, em formação, mas tudo o que foi feito até agora tem a mão do Brasizza. É um desafio entrar no lugar dele”, diz Trindade. Ela reforça que a Conecta está desenvolvendo mais de 10 soluções para as entidades, com destaque para a Central de Serviços. Outros projetos estão sendo tocados no âmbito

do Hupp, *hub* da previdência privada voltado à inovação, que conta com 11 entidades parceiras e 17 *startups*. “São soluções para a área de relacionamento, investimento, *marketing* e vendas”, explica a dirigente.

Todos os projetos foram apresentados às Associadas da Abrapp por meio do +Conecta, uma série de encontros regionais que serviram, ainda, para ouvir as demandas do setor. “Esses encontros são muito importantes. A partir do momento que se faz essa conexão, é possível ouvir as dores das entidades, pois muitas fundações médias e pequenas não têm braços para desenvolver soluções digitais, e a Conecta é um grande *hub* para isso”, destaca Cláudia Trindade.

■ MARCA DE 3 BILHÕES

Com mais de 5 mil participantes e 35 anos de funcionamento, a REGIUS acaba de atingir a marca histórica de mais de 3 bilhões em patrimônio administrado. Isso se deve principalmente à confiança dos participantes em planejar seu futuro junto com a entidade, ao apoio dos patrocinadores e às boas práticas de governança. Esse crescimento também confirma a boa gestão dos investimentos, que mesmo passando por momentos difíceis devido à crise econômica causada pela Covid-19, alcançou uma rentabilidade expressiva ao longo dos últimos anos.

A REGIUS é sediada em Brasília, possui reconhecida capacidade em gestão de planos de benefícios e *expertise* de mais de 35 anos de experiência no mercado de Previdência Complementar. A fundação tem como instituidora a AEBRB e como patrocinadoras o BRB, BRBCARD, Corretora Seguros BRB, Saúde BRB, Metrô-DF e a própria REGIUS.

■ MUDANÇAS NOS COLEGIADOS

Em substituição a Luiz Paulo Brasizza, José Luiz Taborda Rauen, Diretor Vice-Presidente do Sindapp, assumiu como membro titular da Câmara de Recursos da Previdência Complementar (CRPC). Também foi nomeado como suplente da CRPC, Jorge Luiz Berzagui, membro do Comitê de Ética do Sindapp.

Brasizza deixa de participar do Comitê de Sustentabilidade da Abrapp, do Conselho Técnico Consultivo do CDP, da Câmara Consultiva do ISE da B3, e do Conselho de Ofertas Públicas da

Anbima. Em seu lugar, assume Keite Bianconi, Diretora Executiva Suplente da Abrapp, que atuará ao lado de Sérgio Wilson no Conselho de Ofertas Públicas da Anbima.

Outra mudança importante ocorre no Grupo de Trabalho do Congresso Brasileiro de Previdência Privada, que terá como novo Coordenador Geral, o Diretor-Presidente da Associação, Luís Ricardo Martins. Brasizza mantém suas posições como Diretor-Vice-Presidente da Abrapp e Diretor-Presidente da UniAbrapp.

■ PROJETO PILOTO

No início de março, foi concluída a primeira edição do programa executivo “Conselhos de Alta Performance nos RPPS”, realizado pela UniAbrapp em parceria com a Previpar e a Paranaprevidência. O treinamento, com duração de 63 horas, marca o início de um trabalho de aproximação com esse público, tendo potencial de alcançar os mais de 2,1 mil entes federativos que operam com Regime Próprio de Previdência Social.

O curso foi moldado para atender às necessidades específicas do RPPS do estado do Paraná e teve a participação de mais de 30 pessoas. A ideia, agora, é que a UniAbrapp passe a oferecer outros treinamentos em áreas de conhecimento para essa audiência, visando à certificação de pessoas e processos.

“Os Regimes Próprios sempre foram um pilar importante da Previdência Complementar. Essa parceria é essencial para trazê-los para a educação continuada. A finalização da primeira turma deixou claro a diversidade de pessoas que participaram, que ocupam diversos e importantes cargos. O interesse nos cursos ficou latente e nos motiva a continuar”, assinala o Diretor-Presidente da UniAbrapp, Luiz Paulo Brasizza.

■ RETOMADA DO SISOBI

Sancionada pelo Presidente da República em 30 de março, a Lei nº 14.131 traz importante conquista para o sistema: a recomposição do convênio de consulta, pelas EFPCs, às informações do Sistema de Controle de Óbitos (Sisobi) do INSS.

“É uma conquista histórica que marca uma solução definitiva para o acesso ao Sisobi. Foi uma luta de muitos anos; nos dedicamos com todo esforço nos últimos meses para alcançar essa aprovação legislativa”, diz Luís Ricardo Martins, Diretor-Presidente da Abrapp.

Martins fez especial agradecimento ao apoio do Presidente do INSS, Leonardo Rolim, que realizou uma série de ações para permitir a inclusão da retomada do Sisobi no processo parlamentar. Também destacou o apoio do Procurador-Chefe do INSS, Virgílio Ribeiro de Oliveira Filho, que ajudou na interlocução com representantes do governo e do parlamento; do Deputado Christino Áureo (Progressistas-RJ), que empreendeu esforços para a inclusão e manutenção da proposta do Sisobi no texto da MP; além do Secretário Especial Bruno Bianco e sua equipe, do Subsecretário do Regime de Previdência Complementar, Paulo Valle, e do Diretor-Superintendente da Previc, Lúcio Capelletto.

“O convênio com o Sisobi é fundamental para nossas associadas, ainda mais em uma época de pandemia que estamos vivendo”, diz Martins. As consultas evitam pagamentos indevidos, além de permitirem uma melhor precisão nos cálculos e avaliações do passivo das EFPCs.

■ NOVOS SITES

Visando uma experiência de navegação aprimorada, ICSS, Sindapp e UniAbrapp lançaram novos sítios eletrônicos.

O *site* do ICSS oferece informações sobre a certificação profissional e institucional das EFPCs, o Programa de Educação Continuada (PEC), entidades conveniadas e outras novidades.

Já a página do Sindapp traz notícias e conteúdos especializados a respeito da representação sindical das fundações, Autorregulação e *e-books* sobre temas pertinentes, como o ato regular de gestão, a promoção da ética, e produtos como o Seguro D&O.

No *site* da UniAbrapp, por sua vez, é possível conhecer um leque amplo de soluções educacionais, incluindo-se aí treinamentos especializados e imersivos sobre os temas mais atuais da Previdência Complementar Fechada.

A close-up, low-angle shot of a young Black woman with curly hair, smiling broadly and looking upwards. The background is a bright blue sky with green foliage visible on the left side.

Somos o encontro entre associação e associadas que possuem o sonho em comum de tornar a vida das pessoas melhor através da poupança previdenciária. É por esta razão que trabalhamos para oferecer soluções associativas que auxiliam a gestão e operação de toda entidade, fortalecendo ainda mais nosso propósito e estimulando o crescimento do Sistema através de atitudes conjuntas.

APAIXONADOS POR BEM-ESTAR

(Futuro)



Maiores Eventos
do Setor
(online e presenciais)



Notícias
em tempo real



Conexões e
compartilhamento
de ideias



Relacionamento e
Inovações



Expansão de
negócios e
oportunidades



Conheça o **Novo Site Abrapp!**

Como maior e principal fonte de conhecimentos do Sistema de Previdência Complementar, oferecemos produtos e serviços que auxiliam desde a gestão de sua entidade até as notícias em tempo real.



REFERÊNCIA NACIONAL EM CONSULTORIA

com foco em riscos e investimentos
para investidores institucionais

Subsidiar o cliente na tomada de decisão de investimentos e desinvestimentos, na elaboração de estratégia de atuação no mercado de capitais e em processos de seleção e avaliação de gestores.

A ADITUS Consultoria Financeira é uma empresa credenciada junto à Comissão de Valores Mobiliários (CVM), especializada no mercado de capitais brasileiro.

Através da ferramenta SIGMA, o cliente tem acesso de forma gerencial aos reports de Compliance, Riscos e Performance.

Análises com tratamento
contínuo de dados realizado por
nossa equipe de analistas.



FÁBIO COELHO

ATIVISMO PARA MITIGAR RISCOS

POR MARTHA ELIZABETH CORAZZA

No mapa brasileiro dos investimentos sustentáveis, o G de governança ocupa lugar estratégico quando se fala em mercado acionário. Fatores como o muitas vezes insuficiente *disclosure* de informações e o potencial ainda elevado de conflitos com os acionistas minoritários preocupam, em particular, as Entidades Fechadas de Previdência Complementar brasileiras, que procuram diversificar suas carteiras de renda variável. Para Fábio Coelho, Presidente da Associação de Investidores no Mercado de Capitais (Amec), esses pro-

blemas devem ser compreendidos em perspectiva, diante do que existe em outros países com mercados de capitais consolidados e maior engajamento junto às empresas investidas. Com a experiência de quem comandou a Previc - Superintendência Nacional de Previdência Complementar - entre 2017 e 2019, Coelho falou com exclusividade à Revista sobre a necessidade de os fundos de pensão buscarem mais risco nos investimentos, projetando uma nova temporada de ativismo das EFPCs no mercado acionário.

O que falta para que haja um maior engajamento dos investidores nas companhias no Brasil?

Fábio Coelho – A despeito de ainda haver pouco engajamento, ele existe e tem sido puxado por gestores de recursos e por fundos de investimento, não pelos fundos de pensão. Nos EUA, os grandes fundos de pensão de funcionários públicos, como o CalPERS, têm essa cultura de engajamento forte. No Brasil, ao contrário, a manutenção dos juros elevados por um período muito longo acabou prejudicando. Agora estamos mais otimistas por causa da redução no patamar do juro e da necessidade de diversificação de investimentos. As EFPCs começam a perceber que têm direitos como acionistas e que, para defendê-los, deveriam participar das assembleias para induzir as melhores práticas nas empresas. Hoje, os investidores estrangeiros são os que mais cobram itens como a diversidade nos Conselhos, relatórios de *disclosure* sobre princípios ESG, entre outros. Mas esperamos que os fundos de pensão ampliem esse papel, e o juro baixo será um aliado fundamental para que isso aconteça. Essas práticas ainda estão em fase de amadurecimento no mercado de capitais brasileiro.

De que modo esse movimento pode ser

acompanhado na prática?

Fábio Coelho – Na Amec temos atuado como um *hub* para induzir os investidores a conversar melhor com as empresas, num contexto que o mercado conhece como *stewardship*. A ideia é que os investidores se agrupem para ganhar mais força nas AGOs. Anualmente, entre janeiro e fevereiro, fazemos assembleias que funcionam como uma pré-temporada das assembleias gerais de acionistas. Os investidores escolhem com quais empresas eles querem conversar, e isso ajuda a estimular o engajamento coletivo. (Em 2021, a pré-temporada promoveu reuniões entre os investidores e 14 companhias: B3, Banco do Brasil, Braskem, IRB, Itaú, Klabin, Via Varejo, Localiza, Lojas Renner, Intermédica, Petrobras, Sul América, Totvs e Magazine Luiza). As EFPCs já participam desse grupo e reivindicam das empresas alguns pontos relevantes, como a criação de comitês de sustentabilidade; maior *disclosure* nas informações e indicação de representantes nos Conselhos. As entidades têm interesse em fazer indicações para os Conselhos das companhias e algumas delas já fizeram inclusive editais públicos em busca de pessoas para esses cargos. Os critérios ESG estão e vão continuar sob os holofotes nesse relacionamento, com discussões específicas sobre temas como as pegadas de carbono,

entre outros. Há um escrutínio maior também em relação à diversidade de gêneros nas empresas, o que é um ponto forte nas exigências dos investidores estrangeiros e que os nacionais têm incorporado.

A busca por mais risco exige uma curva de aprendizado, o que já é a realidade dos *endowments* nos EUA. Aqui as entidades vão caminhar nessa mesma direção para conseguir extrair mais resultados de seus investimentos. É hora de ficarem mais próximas dos gestores com “pegada” internacional e *expertise*. Temos sido procurados por fundações que querem ter mais contato com o mundo societário, buscam engajamento coletivo e pretendem participar também do ambiente de discussões regulatórias no âmbito da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). O objetivo dessas entidades é navegar por assembleias, numa seara regulatória fora do ambiente da Previc. Entre as associadas estão a Petros, Vivest, Real Grandeza e Metrus. Mesmo entre as entidades que terceirizam completamente sua gestão de recursos, há interesse em ficar mais perto do ambiente societário, até para conversarem melhor com os seus gestores externos.

Como as EFPCs podem utilizar os critérios ESG sob o ponto de vista da mitigação de riscos dos investimentos, principalmente diante de um

ambiente de alta volatilidade?

Fábio Coelho – Hoje há pouquíssimas casas com condições de incorporar o ESG sob a ótica do risco. O dilema dos institucionais é justamente como fazer isso porque não se trata de um esforço trivial. Diversas entidades de pequeno e médio porte estão procurando fazê-lo, seja sob a métrica quantitativa ou qualitativa, e vejo dois caminhos para que sejam bem-sucedidas. O primeiro deles é fazer com que o mercado ofereça mais produtos de investimento com características ESG, capazes de se adequar às carteiras dessas entidades. O segundo é desenvolver processos de integração desses critérios durante a escolha dos *portfolios*. À medida que esses processos ganharem visibilidade, as EFPCs vão evoluir nesse sentido. Na Previc, quando desenhamos a Resolução CMN 4.661, que tratou de incorporar exigências ESG às regras de investimento, havia uma visão clara de que o órgão supervisor precisaria induzir esse comportamento. Sabemos, entretanto, que a legislação tem seus limites e é o próprio mercado que deve exigir isso em seus investimentos. Os investidores americanos cobram essa transparência das empresas, assim como o cumprimento de requisitos de governança internacionais. É importante observar que os investidores são os principais atores responsáveis por fazer com que essa agenda ganhe maior

relevância, e as EFPCs agora têm a real oportunidade de fazer isso acontecer.

A diversificação e a busca pela rentabilidade podem reforçar esse caminho?

Fábio Coelho – Sim. A maior participação em classes de ativos de risco, como renda variável, exterior e no próprio mercado de *private equity* devem levar a essa mudança. Os gestores dos fundos de pensão sabem que precisam gerenciar melhor os riscos individuais das empresas e também buscar melhores rentabilidades. Agora eles têm a faca e o queijo na mão porque estamos entrando na temporada de busca de retornos em cenário de juro baixo. Essa é uma necessidade que está interligada aos temas ESG.

O apetite por novas classes de ativos cresce há algum tempo. O que muda em 2021?

Fábio Coelho – Entre os anos de 2015 e 2019, a solvência foi a maior preocupação das fundações, que vinham de um momento delicado de déficits. Já 2020 foi totalmente atípico por conta da crise gerada pela pandemia: a principal agenda foi reduzir a volatilidade no primeiro semestre, e surgiu uma discussão importante sobre a eventual revisão das regras de solvência. O ano, porém, acabou melhor do que se imaginava, com resultados até positivos frente às metas e *benchmarks*. Mas 2021 já começou muito pressionado

em relação à rentabilidade das carteiras. As metas e *benchmarks*, em muitos casos, ainda estão acima de 5%, o que reflete o mundo passado, não necessariamente a realidade presente. Não é um problema ter metas tão elevadas desde que as carteiras de investimentos reflitam isso. Mas não pode haver descasamento, que é a receita do fracasso.

Como está o retrato desse casamento no momento?

Fábio Coelho – Olhando o relatório de Estabilidade da Previdência Complementar, divulgado pela Previc, assim como as projeções de juro em 2021, percebemos que boa parcela dos planos de Benefício Definido, de aproximadamente um terço das fundações, ficará desenquadrado em relação aos parâmetros. Isso se olharmos apenas para o limite superior do corredor das taxas parâmetro, que são utilizadas para definir as metas atuariais. O limite superior, que era de 6,3% reais em 2019, recuou para 5,8% em 2020, e vai ser de 5,4% este ano. Lembrando que a média das taxas atuariais, segundo a Previc, é de 4,7% ao ano e já vem num movimento consistente de redução. O quadro, portanto, reflete o tamanho do desafio posto para um grande número de entidades em 2021. Sem contar o dever de casa para quem ainda tem metas atreladas ao IGP como indexador, o que passou a ser um problema adicional, já que esse índice ficou muito acima dos demais.

Mesmo que a Selic tenha sua queda interrompida este ano e volte a subir, uma interrupção no movimento de redução das taxas atuariais só faria sentido a partir de 2022. Mas o problema não se resolve com uma alta da Selic em curto prazo; é preciso compor uma carteira de investimentos que assegure, no longo prazo, rentabilidade compatível com metas e *benchmarks*, o que significa buscar mais risco ao mesmo tempo em que se procura *benchmarks* mais adequados. Se não houver essa compatibilidade, os planos ficarão desestruturados, podendo aumentar a dinâmica de geração de déficits, o que aconteceu em 2019, em 2020 e poderá se agravar em 2021.

Uma revisão das regras de solvência deveria estar na pauta?

Fábio Coelho – Não é mexendo nas regras que se vai conseguir resolver esse problema porque seriam apenas medidas paliativas. Essa é uma situação cuja solução dependerá de decisões gerenciais das Diretorias Executivas e dos Conselhos Deliberativos das EFPCs.

Vivemos uma época de muita ênfase na governança corporativa. Porém, cada vez que o mercado acionário local aquece, surgem casos de conflitos, especialmente em relação aos direitos dos minoritários. Como a Amec avalia a real qualidade da

governança e dos princípios de sustentabilidade?

Fábio Coelho – Nosso mercado de capitais ainda é muito pequeno, com baixa liquidez, um número relativamente limitado de companhias e pouca profundidade financeira em comparação aos mercados internacionais. Além dessa questão de tamanho, há também uma “pegada” cultural que dificulta o avanço porque falta relacionamento entre os investidores e as empresas, ao contrário do que ocorre nos EUA, por exemplo, onde as assembleias de acionistas são tão grandes que chegam a lotar estádios esportivos. Outro fator importante é que uma extensa maioria das empresas aqui têm um controlador definido. Para melhorar a governança corporativa, é preciso contar com maior envolvimento dos investidores junto às empresas, sobretudo quando falamos nos institucionais. Enquanto isso não ocorrer de maneira mais expressiva, vamos continuar tendo reverberações de conflitos.

O relacionamento com os acionistas minoritários é um aspecto forte este ano?

Fábio Coelho – Há mais escrutínio neste momento em relação às companhias estatais e ao relacionamento do controlador com os minoritários. A verdade é que não deveria ser tão difícil falar com os controladores e a Amec defende que o fórum adequado

para isso seja sempre o Conselho de Administração das companhias. Defendemos a soberania da figura do Conselho de Administração e temos sido voz ativa no debate sobre a governança das estatais.

O Novo Mercado, nível mais elevado de governança corporativa na B3, não tem ficado imune aos casos de conflitos com minoritários. Qual é sua avaliação sobre essa instância de governança?

Fábio Coelho – Temos uma visão muito positiva do Novo Mercado, mas entendemos que ele deve ser preservado das tentativas, que têm sido feitas, para flexibilizar alguns requisitos que teriam potencial para enfraquecê-lo. Até o momento, não temos evidência de que isso tenha ocorrido, mas precisamos ficar atentos para essas tentativas internacionais. Um exemplo é a iniciativa em favor das “super ações ONs”, em que detentores dos papéis passariam a ter “super poderes”. (Coelho faz referência ao conceito de voto plural, ou “super voto”, dispositivo não previsto na atual legislação brasileira, que dá mais poderes aos acionistas controladores em detrimento dos demais acionistas). Somos contra essa ideia e acreditamos que o equilíbrio de forças tem que se dar pela proporcionalidade do número de ações nas mãos de cada acionista, ou seja, seguimos o comando “uma ação, um voto”. ■

Informações sobre o mercado de capitais em um só lugar!



Praticidade & Tecnologia

Informações consolidadas, atualizadas
em tempo real e disponibilizadas por APIs



Pacotes disponíveis

- ✓ Títulos Públicos
- ✓ Fundos de Investimento
(incluindo os regidos pela ICVM 555,
estruturados e offshore)
- ✓ Debêntures
- ✓ CRI e CRA
- ✓ Índices ANBIMA



Fale com a gente para
mais informações:
anbimafeed@anbima.com.br



AZ QUEST

AZIMUT GROUP

UMA DAS MAIORES E MAIS TRADICIONAIS GESTORAS INDEPENDENTES DO BRASIL

- R\$ 17,0 BILHÕES SOB GESTÃO*
- R\$ 3,5 BILHÕES DE CLIENTES INSTITUCIONAIS*
- MAIS DE 110 MIL COTISTAS*

*DADOS DE 28/02/2021

PLATAFORMA DIVERSIFICADA

AÇÕES

LONG SHORT

MACRO

CRÉDITO PRIVADO

ARBITRAGEM

INVESTIMENTO NO EXTERIOR

Sistema



Moody's



QUALIDADE MÁXIMA DE GESTÃO "MQ1" PELA MOODY'S

GOVERNANÇA E RESPONSABILIDADE SÓCIO-AMBIENTAL

As informações contidas neste material são de caráter meramente e exclusivamente informativo, não se tratando de qualquer recomendação de compra ou venda de qualquer ativo negociado nos mercados financeiro e de capitais. A AZ QUEST não se responsabiliza pelas decisões de investimento tomadas com base nas informações contidas neste material. A AZ Quest Investimentos Ltda. não comercializa nem distribui quotas de fundos de investimentos ou qualquer outro ativo financeiro. As informações contidas neste material são de caráter exclusivamente informativo. É fundamental a leitura do regulamento dos fundos antes de qualquer decisão de investimento. 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. Para avaliação da performance do fundo de investimentos, é recomendável uma análise de período de, no mínimo, 12 (doze) meses. Este material não deverá ser reproduzido, distribuído ou publicado sob qualquer propósito sem autorização da AZ Quest Investimentos. Para mais informações, ligue para (55) 11 3526 2250 ou acesse www.azquest.com.br.

 Autorregulação
ANBIMA

Gestão de Recursos

CONFIANÇA É BASE DE CRESCIMENTO

POR DEBORA DINIZ

Mesmo com a crise, planos família têm forte evolução graças à robusta relação construída entre entidades e participantes ao longo dos anos

Criados há pouco mais de dois anos para aumentar a atratividade do sistema, os planos família vêm se consolidando como estratégia de fomento, com resultados que permanecem acima da expectativa mesmo diante dos desafios trazidos pela pandemia. De acordo com a Previc, já são 30 em funcionamento, outros seis autorizados aguardando o início da operação e cinco processos em análise. Hoje, o número de participantes já supera 27 mil, com patrimônio na casa de R\$ 206 milhões. A expectativa é atingir R\$ 2 bilhões em dois anos.

De acordo com o órgão supervisor, as entidades estão buscando ampliar seu nicho de atuação, e a expansão dos planos família têm sido significativa. Para facilitar o processo, a Superintendência oferece um modelo de regulamento em seu portal de Internet, que a entidade pode adotar e já ingressar com pedido de aprovação automática. “Em 2020, nós renovamos um normativo que já existia, mas não era muito utilizado, para modelos certificados. É um modelo genérico, com variáveis que podem ser preenchidas pela entidade e, ainda assim, entrarem no modelo pré-autorizado”, diz Ana Carolina Baasch, Diretora de Licenciamento da Previc.

A Previc aprovou dez planos família em 2020.

A expectativa é manter a média, com pelo menos um novo programa aprovado por mês

A Previc aprovou dez planos em 2020; e até março de 2021, já foram outros dois. A expectativa é manter essa mesma média, com pelo menos um novo plano aprovado por mês. O interesse por informações é grande, e a maioria opta pelo modelo pré-aprovado, tendo a Abrapp como instituidora. “É o modelo que acreditamos ser aquele que dará uma expansão significativa ao sistema.” O fato de muitas optarem pelo convênio com a Abrapp facilita no momento da aprovação porque o modelo já é certificado, restando apenas cumprir as exigências de adesão.

O plano família tem uma característica interessante: quem vende a ideia é o próprio participante, que já vem de uma boa experiência com a entidade e quer levá-la para sua família, destaca a Diretora. Outro diferencial interessante é a taxa de administração e carregamento zerada, justamente buscando atrair esse participante. “Praticamente 100% do dinheiro que ele investe vai para a sua reserva”, destaca. Outro atrativo é ser um plano mais flexível, que tem no seu bojo o benefício temporário, que permite o uso de parte dessa reserva, um apelo sobretudo para os mais

jovens, que ainda veem a aposentadoria como algo distante.

Até a quarta geração

O potencial é enorme, sobretudo quando se leva em consideração que a prospecção ainda está longe de atingir toda a massa apta a aderir ao modelo. É o caso da Valia, que há pouco mais de um ano lançou o Prevaler, que já conta com 3,8 mil participantes e patrimônio superior a R\$ 15 milhões. Deste total, 71% são filhos de participantes da entidade e 12% são cônjuges. “Se considerarmos que o plano permite ingresso até a quarta geração, temos um grupo enorme de novos participantes em potencial”, reforça Edecio Brasil, Diretor Superintendente da fundação, ele próprio com três filhos já incluídos no plano família.

O resultado alcançado nesse pouco tempo supera a expectativa, mas o dirigente acredita que poderia ser ainda melhor se houvesse um tratamento tributário semelhante ao que as entidades abertas recebem e podem oferecer aos seus clientes. “Essa é uma agenda que não pode ser esquecida. É preciso trazer o mesmo tratamento conferido aos planos VGBL. Se recebêssemos esse tratamento, poderíamos já ter o dobro de patrimônio”, acredita.

Grande parte do patrimônio do Prevaler vem de contribuições voluntárias. Hoje, quando há um ganho significativo de receita, como a venda de um imóvel ou participação nos lucros e resultados, o participante faz aportes extras. No entanto, uma parte considerável dos recursos vem de participantes que migraram de entidades abertas para o plano família. No caso do plano da Valia, o índice chega a mais de 27%.

Competitividade e confiança

Quando o participante compara o rendimento que o seu plano de benefícios tem na entidade fechada com o de um familiar mantido na entidade aberta, ele percebe que o seu ganho é muito maior no fundo fechado. Nesse aspecto, aliás, Brasil observa um interessante movimento do mercado, com uma tendência de redução das taxas cobradas pelas entidades abertas em função dessa nova concorrência. Hoje, os planos oferecidos pelas abertas têm taxas que variam de 1,2% a 1,5%, mas já chegaram a 2,5%. Mesmo com a redução, ainda é bem acima do 0,5% cobrado pelas EFPCs.

Outro aspecto importante é o relacionamento de longo prazo estabelecido entre a entidade e o participante, que já conhece e confia no produto, além da comodidade de ter as contribuições descontadas em folha. Na Prevaler, metade dos participantes fazem suas contribuições dessa forma. “O plano dos meus três filhos é descontado na minha folha e isso facilita muito”, diz Brasil. A propósito, 43% dos atuais participantes do plano família são crianças, o que mostra a importância da educação financeira e previdenciária como motivador. São pais que entendem o valor da formação de reserva e querem estender essa proteção para filhos e netos.

Participante da Valia desde a sua criação, há 48 anos, Maria Luiza Sobral Perricelli se aposentou após 27 anos de trabalho. Entusiasta da Previdência Complementar e com relacionamento considerado “excelente” com a Valia, ela levou um total de dez pessoas para o plano família

da entidade - sete netos e, depois, três filhos. “As crianças têm poupança, mas com a oportunidade dada pela Valia, resolvemos fazer a inscrição deles no Prevaler.” Com os filhos, o caminho escolhido foi a portabilidade de um plano feito há 20 anos. “Já estamos providenciando a portabilidade da previdência do meu marido também”, diz.

O desafio da venda

Outra experiência bem-sucedida é a da Viva Previdência. O plano Viva Futuro conta hoje com 2 mil participantes e quase R\$ 3 milhões de ativos. “Para quem tem essa possibilidade, é uma grande vantagem. Um produto melhor do que ele conseguiria no mercado. Nosso grande desafio é a capacidade de distribuição, comparativamente com as abertas”, pondera Silas Devai Junior, Diretor Presidente da entidade. “Acho que nosso grande desafio é encontrar novas maneiras de alcançar esse participante, conversar, explicar como funciona o plano. É um trabalho consultivo que tem sua complexidade.”

Entusiasta da Previdência Complementar, aposentada da Valia levou dez pessoas para o plano família da fundação

O desafio da venda não era algo usual para as fundações. Quando esse movimento começou, aliás, envolveu também uma mudança inclusive cultural, porque, até então, alguns gestores evitavam a expressão “venda” para os planos de benefício. Hoje, o entendimento mudou e o que se tem visto é o investimento em estratégias de *marketing*.

Implementado há pouco mais de um mês, o plano família da BRF já tem 78 adesões concluídas e outras 74 em vias de iniciarem as contribuições. O trabalho de divulgação tem sido intenso. Apenas no webinar de lançamento, foram mais de 600 pessoas. Além disso, a entidade vem participando de eventos organizados

O #PCJ TÁ ON



JUNTE-SE A COMUNIDADE #PREVIDENCER

jovens engajados na missão de enriquecer o futuro através da educação financeira e previdenciária! Vamos nos divertir, conscientizar e implantar a cultura de futuro para transformar essa geração!



Educação Financeira e Previdenciária



Dicas de ouro para prosperar

**Vem ser previdencer
com a gente!**



Tendências e Interação

pela patrocinadora e hoje possui um pré-cadastro com outros 160 nomes. “Agora, a estratégia está sendo segregar de acordo com o interesse, fazendo abordagens mais pontuais”, conta a Diretora Superintendente da BRF, Rosane Von Melcheln.

Até o fim do ano, a meta é chegar a 10 mil participantes. A campanha geral pretende alcançar 100% dos participantes, abordando filhos menores e também aqueles que já não fazem mais contribuição para o plano, mas que podem aderir ao plano família, aproveitando o incentivo fiscal.

Nas redes sociais, canal bastante explorado, os argumentos utilizados na venda são conhecidos: custos melhores que os de mercado; taxa de administração atrativa de 0,9% (sem cobrança nos seis meses iniciais) e isenção de taxa de carregamento. Fora isso, existe a vantagem do desconto em folha de pagamento e a possibilidade de resgate antecipado.

Melcheln destaca que a captação de adesões ao plano família está calçada em inovação, como a utilização da central de serviços da Conecta. Além disso, a entidade participa do Hupp, onde trabalha em uma frente de *member get member*; adesão *online* e um novo programa de educação financeira baseada em gamificação. “Também criamos uma área comercial para dar mais força para o plano”, pontua.

A Secretária Executiva Cristiane Toniolo Braz, participante aposentada da BRF, escolheu a entidade quando decidiu fazer um plano para a filha Rafaela, de 22 anos. “Preferi investir em uma entidade em que conheço as pessoas e resultados”, justifica. A meta é fazer contribuições por pelo menos 30 anos. Ela sabe da importân-

cia de ter uma boa reserva de Previdência Complementar, reforço decisivo para custear a faculdade de Medicina da filha. E já planeja fazer um novo plano, agora para o marido. “Só com a aposentadoria do governo a gente não consegue manter o mesmo padrão. Enquanto se tem saúde, disposição para trabalhar e mercado, tudo bem. Só que isso acaba. E nessa hora, a Previdência Complementar é fundamental”, diz.

Novas parcerias

Diretor de Seguridade da Previ, Wagner Nascimento conta que a entidade aposta na busca por novas parcerias e vem intensificando o plano de *marketing* do plano família para alavancar as vendas, processo interrompido pela pandemia. “As estratégias foram paralisadas, mas estão sendo retomadas agora, inclusive em novos canais de comunicação”, diz.

Nas redes sociais, a BRF destaca os custos atrativos do plano, a isenção de taxa de carregamento e a possibilidade de resgate antecipado

Hoje, a entidade tem 1.484 planos vendidos e R\$ 40,6 milhões de patrimônio. A evolução foi acima do esperado nos seus primeiros meses, “mas essa não é uma corrida de cem metros, é uma maratona”, ilustra Nascimento. “Previdência é um relacionamento de longo prazo e queremos levar essa oportunidade para mais pessoas”, pontua. Essa é uma das premissas do Previ Família: proporcionar aos familiares e aos próprios associados a oportunidade da Previdência Complementar. Mesmo sem ter um número fechado, a expectativa é aumentar o número de adesões no médio prazo.

“Uma crise sanitária sem precedentes como a que estamos vivendo traz consequências em tudo e, obviamente, também afetou o crescimento do Previ Família. Ainda assim, o desempenho superou nossas expectativas. As pessoas confiaram na Previ, mesmo vivendo momentos tão difíceis”, comemora. ■

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



**GESTORA GLOBAL COM MAIS DE 20 ANOS NO MERCADO BRASILEIRO
OFERECENDO SOLUÇÕES DE INVESTIMENTO DE ALTO PADRÃO.**

A BNP Paribas Asset Management Brasil tem mais de R\$ 75 bilhões de recursos sob gestão¹ e um portfólio diversificado de soluções locais e globais. Estas soluções de investimento seguem rigorosos processos de análise e seleção de ativos, incluindo critérios sustentáveis (ambiental, social e de governança) visando atender aos diferentes perfis de investidores.

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



BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT

O gestor de recursos para um mundo em mudança

¹ Inclui fundos locais, fundos offshore geridos localmente e carteiras administradas até janeiro/2021.

Este documento foi produzido pelo Banco BNP Paribas Brasil S.A. ou por suas empresas subsidiárias, coligadas e controladas, em conjunto denominadas "BNP Paribas" e tem fins meramente informativos, não se caracterizando como oferta ou recomendação de investimento ou desinvestimento. O BNP Paribas é uma instituição financeira regularmente constituída, com seu funcionamento devidamente autorizado pelo Banco Central do Brasil e habilitada pela Comissão de Valores Mobiliários para Administrar fundos de investimento. Apesar do cuidado na obtenção e manuseio das informações apresentadas, o BNP Paribas não se responsabiliza pela publicação acidental de informações incorretas, nem tampouco por decisões de investimento tomadas com base nas informações contidas neste documento, as quais podem sofrer mudanças a qualquer momento sem aviso prévio. Esse material não caracteriza nenhuma oferta de investimento. Antes de qualquer decisão de investimento, é obrigatório certificar-se sobre o seu perfil de 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 antes de investir. Fundos de investimento não contam com garantia do administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do fundo garantidor de créditos - FGC. A metodologia de Atribuição de Rating a Gestores de Recursos da Fitch foi projetada para sistematicamente capturar, avaliar e reportar os principais atributos da plataforma operacional e de investimentos de um gestor de recursos, focando cinco pilares principais: 1) Companhia, 2) Controles, 3) Investimentos, 4) Operações e 5) Tecnologia. Em março/2017, a metodologia de Rating de Qualidade de Gestão foi atualizada pela Fitch Ratings, com sua nomenclatura alterada para "Excelente", "Forte", "Proficiente", "Adequado" e "Fraco". Em janeiro de 2020, a Fitch elevou o rating de gestores de recursos da BNPP AM Brasil para "EXCELENTE". Para obter informações adicionais sobre a metodologia de rating de gestores de recursos da Fitch, acesse o website da agência, www.fitchratings.com.br. Você poderá acessar a Ouvidoria pelo telefone - 0800-7715999 ou através do e-mail: ouvidoria@br.bnpparibas.com - O horário de funcionamento da Ouvidoria é de segunda-feira à sexta-feira, das 09h00 às 18h00. Acesse: www.bnpparibas.com.br.



tem novidade no ar!



***No seu computador,
tablet e smartphone.***

Pensando em como a inovação também pode transformar a forma como você busca informações sobre o Sistema, apresentamos os novos sites da Abrapp, UniAbrapp, Sindapp e ICSS, reformulados para trazer a melhor experiência para você!



WWW.ABRAPP.ORG.BR



WWW.UNIABRAPP.ORG.BR



WWW.SINDAPP.ORG.BR



WWW.ICSS.ORG.BR

Sem fronteiras e ainda mais perto de você.
O mundo digital nos aproxima!

Mais que compromisso, ESG é resultado.

Em 2020, o Bradesco alcançou desempenho acima da média nas avaliações dos principais índices e ratings ESG, nacionais e internacionais.

Member of
Dow Jones
Sustainability Indices
Powered by the S&P Global CSA

ISEB3



ISS ESG

MSCI

SUSTAINALYTICS

vigeo eiris

CDP
WATER
CLIMATE
AIR



Saiba mais

banco.bradesco @Bradesco facebook.com/Bradesco
@bradesco youtube.com/Bradesco
linkedin.com/company/bradesco/
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

 **bradesco**
transforme o futuro

A MOBILIZAÇÃO DO SISTEMA PARA RECEBER ESTADOS E MUNICÍPIOS

Em campanha intensa, entidades se adaptam e trabalham para destacar as vantagens da Previdência Complementar Fechada aos entes federativos

POR DÉBORA DINIZ

Faltando pouco menos de oito meses para o fim do prazo que determina a criação de regime de Previdência Complementar para servidores públicos pelos entes federativos, entidades se mobilizam na captação desse novo nicho de mer-

cado, que promete impactar positivamente no fomento do sistema. Com a possibilidade de entrada das entidades abertas na concorrência pelo segmento, o momento é de prospecção e convencimento sobre as vantagens de um modelo sem fins lucrativos,

sólido e transparente, diferenciais que norteiam o sistema fechado.

Por ora, a concorrência com as entidades abertas ainda não existe porque a permissão trazida pela Reforma da Previdência ainda precisa ser regulamentada. Nessa janela de prazo, as EFPCs correm para apresentar seus planos. Dados da Previc mostram que 19 estados já implantaram regime de Previdência Complementar, além dos municípios de Curitiba e São Paulo. O estado do Paraná e a capital gaúcha já têm entidade aprovada, aguardando apenas o início das operações.

A Previdência Complementar de servidores públicos mais que triplicou em cinco anos, saltando de pouco mais de 46 mil participantes em 2015 para cerca de 143 mil em junho do ano passado, resultado que se deve, em boa parte, aos servidores federais. A SP-Prevcom foi a primeira a entrar em operação, em março de 2012. Hoje, responde sozinha pela Previdência Complementar do estado e município de São Paulo, Mato Grosso do Sul e Rondônia. De olho na abertura do mercado e na disputa por novos entes, a entidade mudou de nome e passou a se chamar apenas Prevcom.

“Queríamos uma marca nacional para fazer sentido aos outros entes federativos que nos contratassem”, justifica Carlos Flory, Diretor Presidente da entidade. “Isso é importante para que o partici-

pante de Rondônia, por exemplo, sintam-se parte. Ele entra na nossa página na internet e vai encontrar a Prevcom Rondônia, que foi desenhada e pensada para ele”, exemplifica.

Além dos planos para os servidores do estado e da capital de São Paulo, a Prevcom também tem um plano para o interior do estado, que já atende cerca de dez municípios e tem outros tantos em vias de adesão. E não quer parar por aí. Os estados de Goiás, Pará e Acre estão na mira da EFPC, que, no entanto, sabe que é preciso manter os pés no chão para não ir além daquilo que é possível entregar. “Temos um universo enorme de entes ingressando no sistema, mas não vamos conseguir atender a 150 ou mais municípios, por exemplo. É preciso assegurar uma boa entrega de serviços àqueles que confiarem seus planos a nossa gestão”, ressalta Flory.

Movimento semelhante acaba de fazer a CuritibaPrev, que passou a se chamar Aprev do Ser-

Ex-CuritibaPrev, a Aprev do Servidor prevê o ingresso de pelo menos 60 novos patrocinadores, atingindo, em médio prazo, posição de liderança na Região Sul

vidor. “Quando elaboramos a primeira minuta autorizando a criação da CuritibaPrev, em 2016, já imaginávamos uma entidade multipiano e multipatrocinada”, lembra o Presidente José Luiz Rauhen. Agora, a expectativa é que este movimento seja acelerado. Em operação desde outubro de 2019, a entidade tem 1.300 participantes apenas entre novos servidores da capital paranaense, que ingressaram após a lei de criação da Previdência Complementar; além de um plano regional, já pré-certificado para receber patrocínio de outros municípios. “É um produto de prateleira, basta o prefeito sancionar a lei e assinar o convênio de adesão; tudo como manda o manual editado pelo CNPC.”

A Aprev do Servidor preparou uma cartilha com passo a passo que vai desde a primeira iniciativa ao modelo de adesão, de edital de seleção e parecer da procuradoria do município. A entidade também se orgulha de ser a única que oferece Previdência Complementar Fechada patrocinada para quem ganha abaixo do teto com contrapartida do patrocinador, uma experiência que seu Presidente espera ver replicada em outros entes. Dos 399 municípios paranaenses, perto da metade possui RPPS e, portanto, terá que implantar RPC. Para convencê-los sobre as vantagens de uma entidade fechada frente às abertas, o dirigente é pragmático. “Eu prefiro colocar a

rentabilidade inteira no bolso do participante do que no do banqueiro. Esse é o maior atrativo.”

De acordo com Rauen, o planejamento estratégico prevê o ingresso de, no mínimo, 60 novos patrocinadores com os entes federados, o que colocaria a EFPC, em médio prazo, na posição de liderança na Região Sul do Brasil. Para essa prospecção, a entidade apostou na criação de uma estrutura robusta que já permitiu que fosse apresentada a 85 municípios. O próprio Presidente afirma já ter conversado pessoalmente com 16 prefeitos, mas avisa: a meta não é atender apenas os municípios do Paraná. “Vamos entrar na disputa por outros, inclusive no processo de seleção de Goiás.”

Iniciativa inovadora

A expectativa em torno da previdência goiana, aliás, é grande. Vem de lá uma iniciativa inovadora, capitaneada pelo governo do estado, que criou um Grupo de Trabalho Interinstitucional de Previdência Complementar (GTI), com participação de todos os poderes, órgãos autônomos e também municípios, para buscar uma solução que ofereça, em uma única entidade, plano de Previdência Complementar para todos. O vencedor vai ficar com os servidores do estado e também mais de uma centena de municípios.

PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR

Funpresp e a experiência de quem quebrou paradigma

Oito anos depois de receber a primeira adesão, a Funpresp-Exe é um case de sucesso entre entidades de previdência fechada moldadas para o servidor público. Com 100 mil adesões e 180 patrocinadores, a fundação comemora o bom resultado alcançado mesmo durante a pandemia, com rentabilidade superior a 9,55% em 2020. Desde que foi criada, o ganho chega a 132,5%. Com vocação natural para o multipatrocínio e o multiplano, a EFPC, que administra a Previdência Complementar do Executivo e Legislativo federais, aguarda pela aprovação de uma alteração legislativa, em tramitação na Câmara, para também estar apta a receber os entes federativos.

Alvo de muita resistência quando criada, afinal, veio junto com o fim da aposentadoria integral do funcionalismo, que se viu obrigado a contribuir com a Previdência Complementar para preservar a mesma renda da ativa - a entidade conseguiu quebrar o paradigma, e hoje já acumula patrimônio superior a R\$ 4 bilhões. O resultado permitiu que o aporte antecipado feito pela União na sua criação fosse devolvido com cinco anos de antecedência do prazo originalmente previsto.

“A adesão automática ajudou muito nesse resultado. E esta, aliás, é uma recomendação para os estados e municípios que venham a implantar seus regimes de Previdência Complementar. No sistema capitalizado, quando mais cedo você começa a acumular, menor o esforço para construir reservas”, argumenta Cícero Dias, Diretor de Seguridade da Funpresp. Com uma população formada por grupos bastante heterogêneos, que vão de policiais federais a professores universitários, a entidade conseguiu alcançar escala, o que não seria possível se cada uma das categorias tivesse uma entidade própria, por exemplo.

Embora haja interesse por parte da Funpresp-Exe para atender a esse novo nicho formado por estados e municípios, a entidade tem a preocupação de criar mecanismos que evitem a contaminação dos planos por ela já administrados. “Estamos nos preparando para, pelo menos, fazer uma análise do que tem disponível a oferecer, e que seja vantajoso não só para quem vier, para também para a entidade”, adianta Dias.



De acordo com Gilvan Cândido da Silva, Presidente da Goiás Previdência, gestora do RPPS, e Coordenador do GTI, o principal objetivo é ganhar escala. O representante dos patrocinadores será o chefe do Executivo estadual, que foi quem franqueou a criação do GTI. A escolha se dará por meio de processo seletivo, com anuência de todos os poderes e órgãos autônomos. “Nosso objetivo é conhecer as propostas de todas as 40 entidades indicadas pelo Guia publicado pela Secretaria de Previdência do Ministério da Economia”, diz Silva. Neste momento, a escuta se limita às entidades fechadas, já que o ingresso das entidades abertas ainda depende de regulamentação.

O Presidente da Goiás Previdência dá uma dica do que vem sendo observado nas apresentações: modelo de governança; riscos; controles internos; desempenho dos planos de benefício administrados; carteiras de investimentos; transparência; e canais de relacionamento com o participante, entre outros. Apenas entre os servidores do estado, o número de potenciais participantes chega a 2 mil pessoas; nos municípios, ainda é necessário mapear o público obrigatório.

Foco regional

Uma das entidades que já participaram da rodada de apresentações ao GTI goiano é a Fun-

dação Viva Previdência. Sediada no Distrito Federal, a Viva centrará seus esforços na captação de entes da própria região. “A gente não pretende trabalhar no Brasil inteiro, de maneira muito pulverizada, porque entende que instituições como o Banco do Brasil, que tem agência em muitas cidades, tem como oferecer mais”, compara Silas Devai Júnior, Presidente da Viva. As conversas com possíveis patrocinadores já começaram e algumas estão bem evoluídas. Uma pista pode vir daquilo que a entidade definiu como estratégia: a proximidade da sede.

Na disputa com as abertas, as vantagens apresentadas pelo presidente da Viva começam na finalidade lucrativa: enquanto instituições de previdência voltadas à oferta de planos PGBL e VGBL estão focadas no lucro, entre as EFPCs, toda a rentabilidade é repartida entre os participantes. “Considero as entidades fechadas mais alinhadas com o espírito do ente público, que

A BB Previdência, EFPC multipatrocinada do Banco do Brasil, conta com a capilaridade da instituição financeira, presente em todo território nacional

é de não ter lucro. Acho que esse espírito deve ser levado em consideração e eu tenho a impressão de que esses entes federativos vão aderir”, avalia.

Outro aspecto destacado por Devai Jr. é a governança, que permite a participação de patrocinadores e participantes na estratégia do fundo, sem que seja tratado como um mero cliente. Apesar das vantagens, a disputa não será fácil, principalmente por conta da capacidade de distribuição e alcance. Além disso, a maioria das entidades fechadas não tem uma estrutura comercial já estabelecida para atender a todo o País.

Capilaridade nacional

Nesse ponto, a BB Previdência, EFPC multipatrocinada do Banco do Brasil, leva vantagem, já que conta com a capilaridade da instituição financeira, presente em todo território nacional. E não perdeu tempo. “Temos a solução já desenhada para estados e municípios”, adianta Luiz Claudio Batista, diretor-presidente da EFPC. Tão logo foi promulgada a EC 103 em 2019, a BB Previdência finalizou o desenho da solução, com regulamento que segue modelo já aprovado pela Previc. “É claro que para o plano existir, precisamos da primeira adesão. Estamos fazendo a abordagem com base naquilo que já está validado pelo órgão regulador. Estamos com o bloco na rua”, diz.

Para chegar aos estados e municípios, a entidade conta com o time de relacionamento do Banco do Brasil, especializado no atendimento ao setor público. A solução desenhada para receber os entes federados ganhou o nome comercial de BBPrev Brasil, que por si só já sinaliza até onde se pretende chegar. Para receber esse público, a entidade está colocando no ar uma plataforma de internet que, em seguida, vai para o aplicativo.

As abordagens tiveram início no ano passado, e embora tenham sido prejudicadas pela pandemia, chegaram a seis estados e 47 municípios. O presidente da entidade lembra que o número de entes federados é de 5.595 entre estados e municípios, dos quais 2.151 têm RPPS. Desses, como já demonstraram os números da Previc, apenas pouco mais de 20 já implantaram seus Regimes de Previdência Complementar. Ou seja, há uma enorme possibilidade de novos patrocinadores e, consequentemente, de participantes. “A BB Previdência está absolutamente em linha com esse movimento”, diz Batista.

Hoje, a BB Previdência é o maior fundo multipatrocinado ligado a uma instituição financeira no país, com patrimônio de aproximadamente R\$ 9 bilhões e cerca de 170 mil participantes e assistidos, o que a torna a segunda maior EFPC em termos de população, só perdendo para a Previ. São 40 pa-

A Previc tem buscado direcionar os entes a planos e fundações que já existem a fim de dirimir custos administrativos

trocinadores e quatro instituidores, com 44 planos de benefícios.

“O céu é o limite”, brinca Batista. “Estamos falando de um potencial de arrecadação anual de todos aqueles RPPS entre os quase 5 mil entes federados. São pouco mais de 600 mil servidores que ganham acima do teto da previdência, hoje fixado em R\$ 6.433,57. Um potencial de contribuição da ordem de R\$ 7 bilhões por ano. Nos próximos cinco anos, vamos perseguir uma fatia de R\$ 1,5 bilhão oriundos desses entes. É o nosso plano de negócios”, antecipa.

Mas Batista reconhece que não está sozinho na disputa. O comando da Constituição possibilita criar ou aderir a um fundo multipatrocinado, que o dirigente acredita ser um caminho rápido, barato e eficiente. A entidade tem escala, o que se reflete numa taxa de administração menor, melhor acumulação e rentabilidade. “Tradição, história, boa governança, *performance* consistente de longo prazo, o que indica uma boa ges-

tão de risco. Na minha opinião, são aspectos importantes para balizar os entes federados.”

Quanto à concorrência com as abertas, Batista acredita que haja espaço para todo mundo e cita a iniciativa do IMK como algo interessante nesse sentido. “Todo servidor público é um participante em potencial. Nada impede que um servidor que ganha pelo teto faça um plano. Ao longo da carreira, eles vão chegando ao teto e se aposentam”, observa. Dentro dessa categoria, acrescenta, é importante que essa pessoa faça o plano de previdência complementar logo cedo. “Quando eu digo isso, eu torno todo universo de servidores públicos-alvo. E uma entidade sozinha não vai atender todo mundo.”

Entidades próprias

De acordo com a diretora de Licenciamento da Previc, Ana Carolina Baasch, apesar de toda a normativa favorecer que os entes ingressem em entidades já constituídas, alguns se movimentam para criar entidades próprias. “De nossa parte, tentamos direcionar para as que já existem. A minha percepção, neste momento, é que cada município está indo de acordo com seu posicionamento político.”

A Diretora da Previc deixa claro que o multipatrocinio vai conferir escala a municípios que têm uma massa de servidores

▶▶ENTES FEDERATIVOS

muito pequena com remuneração acima do teto. Em alguns casos, apenas aqueles que tomarem posse após a instituição do regime de Previdência Complementar serão alcançados. “O custo administrativo acaba comendo boa parte das contribuições. Para aprovar um

plano de estados e municípios, a gente pede um estudo de viabilidade, que comprove que há como arcar com os custos administrativos sem prejudicar os participantes”, diz Baasch.

Ela diz que vem percebendo que entidades que administram

planos estaduais estão correndo atrás para administrar planos dos municípios. “Acho que a localização geográfica vai definir essa distribuição”, acredita a Diretora. Um modelo de convênio de adesão, aliás, já está disponível no *site* da Previc. ■

Prós e contras de abertas e fechadas: o que dizem os especialistas

No momento em que as entidades fechadas se veem diante do desafio de concorrer diretamente com as entidades abertas na disputa pelo mercado de entes federativos, especialistas do setor enumeram as vantagens da previdência fechada. Para José Roberto Ferreira, o primeiro deles é o efetivo mecanismo de planejamento econômico, estruturação de renda e de poupança de longo prazo, o que não condiz com os perfis dos planos de previdência aberta.

Outro ponto é a reversão integral dos resultados dos investimentos em favor dos participantes e assistidos, tendo em vista que não há remuneração de acionistas, como ocorre no âmbito da previdência aberta. “Também destaco o acesso à alocação financeira em ativos de longo prazo, tendo em vista que o reduzido ciclo dos investimentos da previdência aberta orienta seu portfólio para o curto prazo; e o maior controle e possibilidade de que os participantes e assistidos contribuam na gestão da entidade e dos planos sob administração por meio da participação nos órgãos de governança”, enumera o consultor.

Para o economista José Henrique Varanda, integrante do Conselho Deliberativo da Funpresp-Exe, há vantagens e desvantagens que merecem ser dissecadas. “A Previdência Complementar Fechada é formada por entidades sem fins lucrativos cujos participantes e instituidores compartilham a estrutura de governança; logo, elas possuem alinhamento e tutelam os interesses de todos, em geral convergentes. O modelo de Contri-

buição Definida ajudou a mitigar eventuais conflitos entre participantes e instituidores, e entre diferentes gerações”, pondera.

Desta forma, a previdência fechada pode tutelar custos, equacionar riscos, especialmente os de sobrevivência e atuariais. “Como o cálculo atuarial não é trivial e requer o compartilhamento de riscos de sobrevivência e morte precoce, via seguros, é fundamental ter um ator com plena capacidade de avaliar e precificar esses riscos”, destaca Varanda.

Os pontos negativos estão presentes nos riscos de governança e potenciais conflitos de agência, onde as fundações podem ser apropriadas pelos gestores e funcionários para servir aos seus interesses. Na previdência aberta, a competição e busca por lucro, além da própria regulação, mitigam algumas dessas questões, mas causam outras. A estrutura de custos é bem mais onerosa e algumas instituições se aproveitam da assimetria de informações em relação às questões atuariais para se locupletarem nas transformações de reservas em benefícios e coberturas de seguros.

“Enfim, de um lado há menor custo e ampla tutela, mas riscos de governança e de excesso de conservadorismo, enquanto do outro há busca por lucros, exploração de

assimetrias informacionais e um modelo de incentivos econômicos que busca originar planos e não pagar benefícios”, resume Varanda.



BRASIL CAPITAL

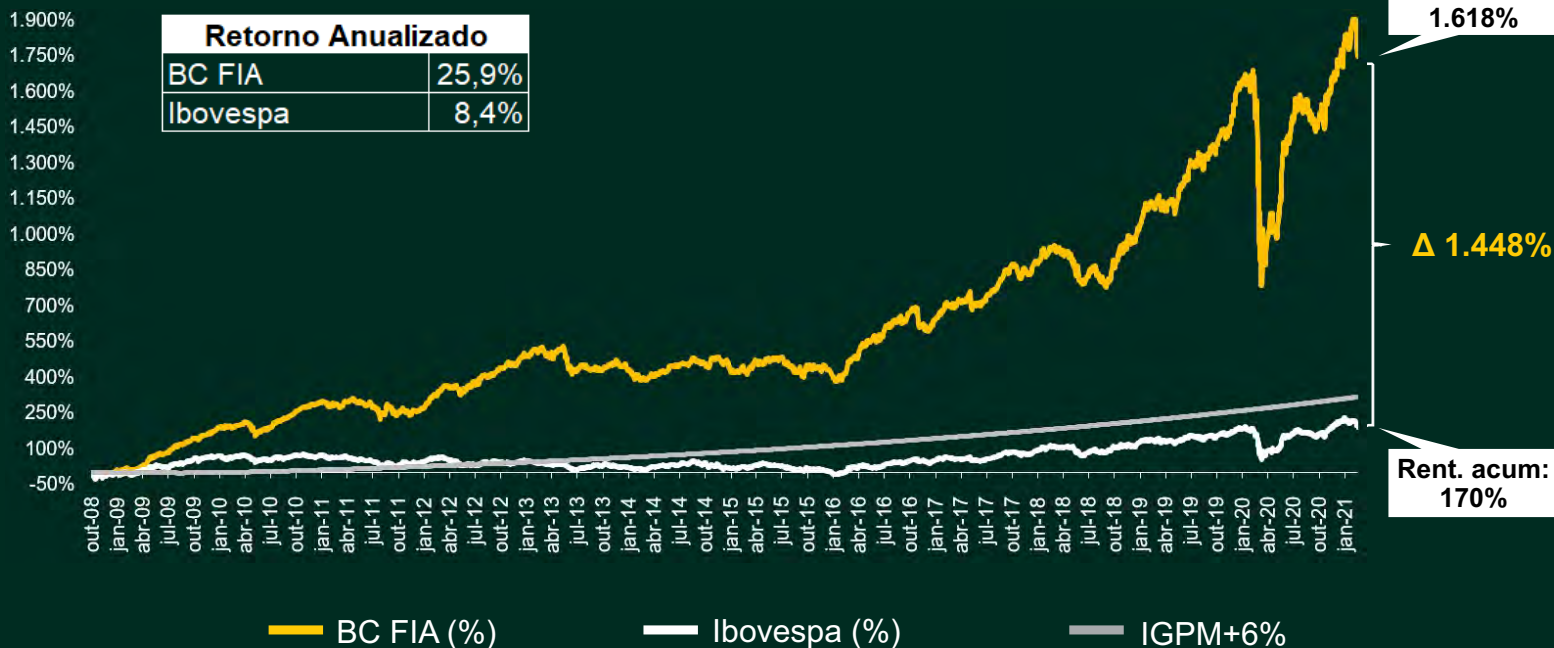
**13 ANOS
DE MERCADO**

**R\$ 9,3 BI
SOB GESTÃO**

**+ DE 40 MIL
COTISTAS**

Retorno Anualizado

BC FIA	25,9%
Ibovespa	8,4%



**HÁ 13 ANOS ENTREGANDO EXCELÊNCIA NA GESTÃO DE FUNDOS
DE AÇÕES COM FOCO EM PERFORMANCE, ÉTICA E
TRANSPARÊNCIA**

www.brasilcapital.com

ABC Gestão de Recursos não comercializa nem distribui quotas de fundos de investimentos ou qualquer outro ativo financeiro. As informações contidas neste material são de caráter exclusivamente informativo. É fundamental a leitura do regulamento dos fundos antes de qualquer decisão de investimento. Rentabilidade passada não é garantia de rentabilidade futura. Os Fundos de Investimento não contam com garantia da instituição administradora, da gestora ou do Fundo Garantidor de Créditos - FGC. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos. Riscos gerais: em função das aplicações do fundo, eventuais alterações nas taxas de juros, câmbio ou bolsa de valores podem ocasionar valorizações ou desvalorizações de suas cotas. Os indicadores econômicos se tratam de mera referência econômica, e não meta ou parâmetro de performance do Fundo. Fundos de ações com renda variável podem estar expostos a significativa concentração em ativos de poucos emissores, com os riscos daí decorrentes. Categoria ANBIMA: Fundo de Investimento de Ações Outros. Este fundo é supervisionado e fiscalizado pela Comissão de Valores Mobiliários - CVM (Serviço de atendimento ao Cidadão em www.cvm.gov.br). As estratégias de investimento do fundo podem resultar em significativas perdas patrimoniais para seus cotistas.

 Autorregulação
ANBIMA

Gestão de Recursos

Fundos Internacionais, um mundo de possibilidades para seus investimentos.



O BTG Pactual montou uma das melhores e mais completas plataformas de investimentos internacionais do mercado, para você que busca investir nas principais gestoras globais sem se preocupar com taxas cambiais e burocracias.

Diversifique sua carteira.
Dê um BTG nos seus investimentos.

Quer saber mais?
Entre em contato conosco.

Ol-tpd-brasil@btgpactual.com



btgpactual.com

COMISSÕES TÉCNICAS DE INVESTIMENTOS ATUAM EM CENÁRIO COMPLEXO

Operacionalização e custos de mudanças associadas a perdas preditivas e precificação dos títulos públicos estão entre os principais pontos de debate

A agenda de investimentos das EFPCs este ano está longe de ser trivial. Em meio a um panorama econômico conturbado pelos efeitos da pandemia e do debate fiscal, com muita volatilidade em campo, as carteiras precisarão buscar rentabilidade e equilibrar risco com o uso de estratégias que ficam cada vez mais sofisticadas. Para dar suporte a esse esforço e pensando nas fundações de todos os portes, o Colégio de Coordenadores da Comissão Técnica

de Investimentos da Abrapp decidiu dar continuidade à agenda do último trimestre de 2020, fundamentada em três pilares considerados estratégicos para os ativos garantidores do sistema, a serem trabalhados de maneira simultânea.

No primeiro deles está a troca de informações técnicas sobre melhores práticas que possam ser utilizadas para estabelecer novas estratégias e modelos, alguns deles ainda pouco comuns no Brasil, explica o Secretário Executivo da CT de Investimentos e Diretor de Investimentos da Previ, Marcelo Otávio Wagner. “Um exemplo disso é a necessidade que temos de difundir mais entre as entidades o conceito de ciclo de vida, bastante conhecido em outros países, e que já adotamos aqui na Previ.” A proposta é ampliar o acesso das fundações de menor porte a práticas de montagem de carteiras e de comunicação entre as áreas de investimento e seguridade.

O segundo pilar prevê a difusão de práticas que ajudem a estruturar os processos de investimentos, uma vez que a queda do juro provoca uma necessária mudança nas estratégias mais tradicionais de alocação, como aquelas atreladas ao Ibovespa e ao IBRx, exigindo maior diversificação. Isso inclui a montagem de *portfolios*, seleção de gestores e o acompanhamento tanto de gestores quanto de carteiras. “Não são questões simples ou triviais para todos no sistema. Entidades maiores, como a Previ, já têm consolidado todo o seu processo de

governança e de execução de políticas de investimentos, então vamos trocar experiências e informações sobre isso”, afirma Wagner.

No terceiro pilar, o objetivo é dar continuidade ao trabalho que já vem sendo feito pela CT no sentido de apoiar iniciativas que melhorem o “chassi de regulação” da Previdência Complementar. Na Resolução CMN 4.661, por exemplo, há um pacote de melhorias que deve ser tratado de maneira integrada, não apenas com discussões *ad hoc* de pontos como a ampliação do limite máximo para alocação no exterior ou aperfeiçoamentos nas regras para investir em FIPs. A ideia, diz o Secretário Executivo, é que esse debate possa dar uma visão sistêmica do ponto de vista regulatório dos investimentos das EFPCs.

Competência na gestão

A troca de experiências entre as entidades para aprimorar práticas é vital no momento em que se demanda cada vez mais competência na gestão dos *portfolios* de investimentos em meio a uma conjuntura incerta, de volatilidade crescente, lembra o Diretor da Comissão Técnica, Sérgio Wilson Ferraz Fontes. Há uma série de variáveis locais e internacionais a pressionar as expectativas dos mercados este ano, incluindo aqui a preocupação com o desequilíbrio fiscal e o repique inflacionário que vem em grande parte do câmbio, trazendo uma perspectiva que deve elevar a Selic para o patamar de 4% até o final do ano. Glo-

Intercâmbio de informações técnicas possibilitará disseminar novas estratégias, como a “ciclo de vida”

balmente, com a pandemia mais controlada em alguns países, a atenção é para o aumento do juro nos EUA, em decorrência da retomada da atividade econômica naquele país.

“Não acreditamos que ocorra um choque de inflação no Brasil ou uma elevação do juro americano na proporção que algumas análises projetam, mas a realidade é que ficou mais difícil bater as metas atuariais das fundações e há muito mais risco a correr daqui para a frente”, observa Fontes, que é também Diretor Presidente da fundação Real Grandeza. “Tínhamos um certo conforto nos títulos públicos e agora a necessidade de buscar mais diversificação convive com a alta da inflação e um cenário de incertezas, o que demanda a avaliação correta dos riscos nas carteiras.”

Fundos multimercados, fundos de investimento imobiliário e de alocação no exterior devem crescer e exigem uma gestão mais complexa, com um processo bem alinhado de seleção de gestores e produtos. “Teremos que voltar a pensar inclusive em *private equity* porque, embora esse segmento tenha sido quase proscrito no Brasil como resultado de problemas passados, é uma opção importante no mundo todo”, lembra Fontes.

Perdas preditivas

A CT tem feito propostas para a produção de novas normas relativas à contabilização e gestão dos ativos das entidades, tendo enviado sugestões à Previc durante a fase de audiência pú-

blica que tratou da nova regulação de risco de crédito e seu provisionamento. O que se procura é um novo modelo de precificação para esse risco nas carteiras das EFPCs. O aprimoramento da regra é necessário, admite Marcelo Wagner, “mas estamos preocupados com a sua abrangência”. A grande novidade está na adoção do conceito de “perdas preditivas”, ou seja, as provisões passarão a ser feitas no momento da aquisição do ativo e não depois de ocorrer um eventual *default*.

O adiamento do prazo de vigência da nova regra, postergado para janeiro de 2022, ajudou, diz Wagner, e as entidades terão vários meses para avaliar os ajustes operacionais necessários e esclarecer dúvidas. “Sabemos de antemão que haverá muitas dúvidas porque essa adequação operacional é bastante complexa.” Wagner, que atuou na adoção desse ajuste pelo sistema bancário há mais de vinte anos, quando foi implementada a Resolução Bacen nº 2682/1999, lembra que foi necessário um tempo razoável para que os bancos se adequassem à mudança.

“Uma EFPC que compre uma debênture, por exemplo, incorrerá no risco de crédito no momento da compra. Pela regra anterior, isso só aconteceria depois de um evento de *default*”, conta o Secretário Executivo. Em outro exemplo, nos imóveis de lajes corporativas que pertencem às EFPCs, os aluguéis embutem um componente de risco de crédito, passando, agora, a existir uma provisão *ex-ante*. O que significa que será

Novo modelo de precificação para o risco de crédito gera preocupação por sua abrangência

AUTORREGULAÇÃO

**A IMAGEM E GESTÃO DE
SUA ENTIDADE NUNCA
MAIS SERÁ A MESMA!**

Acreditar e adotar processos de Autorregulação é validação de segurança para qualquer entidade, além de colaborar com a ampliação de competências em controlar as ações de forma mais estratégica e efetiva.

**Ser autorregulado é estar pronto
para assumir desafios de maneira
certa e preparada.**

Entendemos que uma boa gestão é um ativo de valor, pois assegura a sustentabilidade e abre portas de oportunidades. É por isso que estamos, lado a lado de você, associada, oferecendo recursos para que sua entidade seja, cada vez mais, sinônimo de confiança, proporcionando complementaridade e potencialização de resultados, com maior força e probabilidade de eficiência e eficácia de funcionamento do setor, fomentando seu desenvolvimento, intensificando a reputação das instituições e consolidando a confiança da sociedade.

**TENHA A MARCA
DA CREDIBILIDADE
E AMPLIE SEUS
NEGÓCIOS!**



preciso analisar a qualidade desse crédito especificamente para definir o risco de inadimplência dos inquilinos, um fator a mais de complexidade no trabalho das entidades. “Vamos aguardar a nova IN e fazer uma análise de sua redação final. Depois disso, as CTs regionais de Investimentos irão catalisar as dúvidas das fundações para organizar a discussão sobre como operacionalizar as mudanças.”

Toda essa análise terá que ocorrer ainda no primeiro semestre, de modo que haja tempo para as entidades processarem tudo a tempo de vigorar a partir de janeiro do próximo ano. Muitas delas, pondera Wagner, não têm a tecnologia para isso e a mudança poderá trazer custos adicionais de contratação de serviços.

Há também um ponto de dúvida em relação à provisão de perdas com ativos de crédito privado no caso de cotas de fundos de investimentos de gestores externos. “Essa é uma responsabilidade do administrador do fundo de investimento, que tem o papel de marcar a mercado os ativos. Resta saber se eu, como gestor da entidade, vou precisar avaliar isso internamente ou se posso passar essa *compliance* para o administrador”, questiona Wagner.

A questão das perdas preditivas no crédito tem gerado uma certa insegurança no sistema, admite Ferraz Fontes. “Estamos em conversas constantes sobre como operacionalizar isso. O ponto central é o risco de trazer custos adicionais para as entidades,

preocupação demonstrada por todas as regionais da CT”, explica o Diretor. O problema é particularmente difícil para as entidades de menor porte, que poderão ser obrigadas a arcar com o custo de contratações para fazer ou terceirizar o serviço.

Fundos exclusivos

No caso da precificação dos títulos públicos em fundos exclusivos, a expectativa é que ainda se consiga alterar a Instrução Previc nº 33/2020, que entrou em vigor em janeiro deste ano. Por essa norma, ficou vedado usar os resultados da marcação de títulos levados a vencimento (marcados na curva) em fundos exclusivos para efeitos de equacionamento de déficit ou distribuição de superávit. “O que se esperava é que fosse possível manter a prerrogativa de classificar esses títulos como mantidos até o vencimento e usar a mais valia gerada por eles no cálculo de déficits ou superávits. Porém, desde janeiro deste ano, isso passou a ser proibido”, explica Wagner.

Os estudos técnicos apresentados pela CT demonstraram que não haveria prejuízo em se manter essa classificação contábil e, dentro de cinco, dez ou quinze anos, usar a mais valia desses investimentos para efeito de déficit ou superávit, argumenta o Secretário Executivo. A Previc, entretanto, avaliou que haveria maior transparência e controle se esses ativos estivessem em carteiras proprietárias das fundações e não em fundos exclusivos.

Abrapp defende que EFPCs possam escolher como alocar os títulos públicos marcados na curva

“Esse tema ainda está em debate e estamos confiantes de que o órgão supervisor entenderá o efeito das nossas demonstrações”, espera Wagner. A proposta da Abrapp para aperfeiçoar a IN 33 prevê que as próprias EFPCs decidam se devem alocar em carteira própria ou fundos exclusivos os títulos públicos marcados na curva.

Caso a vedação seja mantida, entretanto, seria possível contorná-la por meio de um teste de adequação dos passivos (TAP), mecanismo utilizado pelo mercado segurador no Brasil para lidar com regra similar de contabilização. As seguradoras podem lançar mão desse TAP e considerá-lo nas notas explicativas dos balanços, ou seja, compram os títulos marcados na curva e usam a sua mais valia. As notas explicativas funcionariam como garantia de que o saldo está correto. Além disso, observa Wagner, “em toda a regulação de solvência na Europa já se usa esse modelo nos planos de Benefício Definido. Todo o chassi regulatório é largamente reconhecido como uma boa prática nos casos de papéis levados a vencimento”.

Por Martha Corazza



Com **AQUILES MOSCA**,
responsável pela área Comercial
da BNP Paribas Asset Management

▶▶ No Brasil, a questão fiscal é a principal preocupação?

A política fiscal é a principal variável que estamos considerando em relação ao cenário local, com as ameaças que pairam contra o teto de gastos e a lei da responsabilidade fiscal. É compreensível e necessário ter gastos maiores nesta situação de guerra à Covid-19, mas o governo brasileiro precisa sinalizar claramente que, passada a pandemia, será retomada a agenda de reformas, privatização e de austeridade fiscal. Há um elemento adicional de preocupação quando lembramos que a partir de outubro próximo entraremos no ano eleitoral e, como é natural, haverá novas pressões sobre os gastos.

Na média global, as perspectivas são positivas, com alguns países saindo muito bem da pandemia, ainda que esse movimento seja desigual entre as regiões do mundo. Lá fora, como aqui, será essencial acompanhar de perto o ritmo da vacinação. Os EUA, por exemplo, conseguiram sair da liderança no número de óbitos graças à ação efetiva de sua nova administração federal e ao fim do negacionismo que era praticado no governo anterior. O recente pacote de estímulo que foi aprovado rapidamente pelo governo Biden mostra a diferença de ter uma administração eficaz. A China também lidou muito bem com a pandemia. A alta no preço das *commodities* é reflexo dessa capacidade das grandes economias reagirem e recuperarem seus níveis de atividade.

▶▶ A tendência é de alta expressiva dos juros no Brasil, à medida em que há maior pressão inflacionária?

A política monetária tem sido bem conduzida pelo Banco Central e isso

contribuiu para dar previsibilidade ao ambiente econômico. Projetamos Selic em 3,5% até o final deste ano e em 4,5% para 2022. Com a estimativa de inflação subindo para algo próximo a 4% este ano, o juro real deverá ficar negativo em 0,5% em 2021. Apesar do câmbio, não vemos espaço para maiores pressões inflacionárias, já que não há demanda de consumo que justifique isso.

▶▶ Diante dessa perspectiva, como deve avançar o processo de diversificação e busca de risco nas carteiras dos fundos de pensão em 2021?

Esses investidores precisam usar o espaço que os orçamentos de risco já preveem, como no caso das aplicações no exterior. Os orçamentos podem ir até 10% dos ativos em fundos que investem globalmente, mas, na média, as Entidades Fechadas de Previdência Complementar alocam apenas 1% nessa classe. Na Bolsa, esse espaço já está mais ocupado, mas ainda há muito o que aproveitar, principalmente em ações dos setores exportadores, estimulados pelo câmbio; do setor financeiro, que é defensivo; e pelos papéis de empresas do comércio eletrônico.

Este ano deve valorizar novamente os fundos multimercados, que ficaram em primeiro lugar em captação líquida em 2020 e seguem captando muito bem neste primeiro trimestre. Na renda fixa, os títulos prefixados ou atrelados à inflação de prazos mais longos oferecem retornos muito acima da inflação; no crédito privado, temos visto o aumento da liquidez, com oportunidades, mas também com a necessidade de analisar caso a caso os ativos que irão compor essas carteiras.

Bem-vindo ao futuro do crédito.

captalys

Somos uma gestora independente de private debt, com foco em proteger e rentabilizar o capital dos investidores.

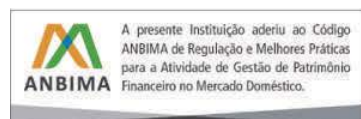
**Com mais de 10 anos de experiência,
a Captalys já investiu mais de
R\$ 50 bilhões em ativos de crédito.**

Converse conosco e
potencialize seus investimentos:

Fernando Brandão
fernando.brandao@captalys.com.br
+55 11 3330-6395

Henrique Rios
henrique.rios@captalys.com.br
+55 11 3330-6322

www.captalys.com.br



AS INFORMAÇÕES CONTIDAS NESSE MATERIAL SÃO DE CARÁTER EXCLUSIVAMENTE INFORMATIVO. FUNDOS DE INVESTIMENTO NÃO CONTAM COM GARANTIA DO ADMINISTRADOR DO FUNDO, DO GESTOR DA CARTEIRA, DE QUALQUER MECANISMO DE SEGURO OU, AINDA DO FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO-FGC. AO INVESTIDOR É RECOMENDADA A LEITURA CUIDADOSA DO REGULAMENTO DO FUNDO DE INVESTIMENTO AO APLICAR SEUS RECURSOS. A RENTABILIDADE OBTIDA NO PASSADO NÃO REPRESENTA GARANTIA DE RENTABILIDADE FUTURA E A RENTABILIDADE DIVULGADA NÃO É LÍQUIDA DE IMPOSTOS. NÃO HÁ GARANTIA DE QUE ESTE FUNDO TERÁ O TRATAMENTO TRIBUTÁRIO PARA FUNDOS DE LONGO PRAZO.



A **Dataprev**
se reinventa
todos os dias para
aliar sua experiência de
mais de 40 anos às novas
tecnologias. E assim criar
soluções digitais de ponta que
beneficiem o cidadão brasileiro.
São caminhos seguros e simples para
quem utiliza e eficientes para quem contrata.

Esse olhar inovador permite que a empresa
sempre desenvolva novas facilidades para órgãos,
empresas e cidadãos. Como o app **Meu INSS** e a
Carteira de Trabalho digital.

E tem muito mais! Conheça a Dataprev!

Uma empresa de tecnologia de ponta
com sensibilidade social



www.dataprev.gov.br



OS QUATRO “Ps” DA COMUNICAÇÃO

POR FLÁVIA SILVA

Táticas para atrair e engajar o participante são reavaliadas levando em conta as necessidades e anseios das novas gerações

Mente aberta, autoconfiança e zelo pelo próprio dinheiro são algumas das características dos *millennials*, geração nascida entre 1985 e 2005 que já representa uma enorme fatia do mercado de trabalho. Embora pareçam, à primeira vista, não se preocupar muito com o futuro, o fato é que esses jovens anseiam pelo acesso a um plano de pensão ofertado pelo empregador. Mas num mercado de trabalho cada vez mais fragmentado e autônomo, onde isso nem

sempre é possível, resta recorrer aos planos setoriais, família e afins, que, por sua vez, precisam adotar uma abordagem de comunicação específica para esse público. Estudos não faltam a respeito. Entre os mais recentes, aquele que defende a estratégia dos “Quatro Ps”; ou seja, para que a comunicação com as novas gerações seja eficaz, ela precisa ser positiva, plausível, prática e pessoal.

A geração Y - os chamados “millennials” - abrange adultos nascidos entre 1985 e 2005. Na faixa dos 20 a 30 anos, o grupo mais importante da população ativa no futuro próximo tem a natureza adaptável, inovadora e centrada em tecnologia. São pessoas abertas a mudanças, que resistem a fazer o mesmo trabalho durante muito tempo, e que por isso demandam jogo de cintura das organizações na criação de estratégias de retenção de talentos.

Ainda que o seu cotidiano possa parecer diferente, já que prezam por um equilíbrio maior entre o pessoal e o profissional, os *millennials* têm objetivos de vida semelhantes aos de gerações anteriores. O que muda é justamente o caminho trilhado, algo que pode ser atribuído aos desafios específicos de seu tempo. Entre eles, a maior dificuldade para financiar os estudos e adquirir imóvel próprio, o alto valor dos aluguéis e planos de saúde, e a falta de boas oportunidades no mercado de trabalho.

Outro traço marcante é o cuidado com o próprio dinheiro. Para especialistas, o zelo com a vida financeira, o

planejamento do futuro e a aversão a riscos refletem experiências vividas dentro de casa. Isso porque muitos *millennials* compartilharam a angústia dos pais durante a crise financeira de 2007/2008, que trouxe enormes prejuízos para a poupança de aposentadoria e fez disparar os níveis de endividamento e desemprego, sobretudo na Europa e nos Estados Unidos.

Falta de conhecimento

Apesar de demonstrarem uma preocupação significativa com a gestão de sua vida financeira, estudos revelam que apenas 1/3 da geração do milênio estadunidense está ativamente poupando para a aposentadoria. Os outros 2/3 deixam de fazê-lo por não terem acesso a um veículo de poupança ofertado pelo empregador, por falta de educação financeira ou de aconselhamento financeiro adequado.

Dentre os que dispõem de um plano corporativo, é clara a falta de conhecimento sobre suas regras e funcionamento. Segundo pesquisa realizada pela *Invesco Global Consulting* em parceria com o NEST do Reino Unido (gestor do plano padrão do programa de inscrição automática no país), 2 em cada 5 participantes afirmam não saber que poderiam escolher o nível contributivo de sua preferência; 1 em cada 3 acredita que a contribuição padrão é o valor ideal a ser poupado mensalmente; 2 em cada 3 optam por manter a contribuição padrão estipulada pelo plano; e 1 em cada 3 desconheciam a existência do aporte patronal.

O zelo com a vida financeira e a aversão a riscos refletem experiências vividas pelos *millennials* dentro de casa

“64% dos *millennials* gostariam de ter acesso a serviços de consultoria financeira e 93% participariam de um programa de bem-estar financeiro no trabalho, caso disponível”, assinala Kayla Huff, Diretora Administrativa da consultoria *Oswald Financial*, nos EUA. Ela destaca a importância de se oferecer um pacote adequado de vantagens e benefícios dentro do desenho dos planos, um item valioso para que as organizações possam atrair e reter talentos, e as entidades de previdência tenham maior apelo (e engajamento) junto às gerações mais jovens.

Diálogo contínuo

Na ausência de mecanismos de “nudge”, como inscrição automática ou o escalonamento automático das contribuições, também é preciso investir pesado em comunicação para atrair e engajar esse participante. Mas a abordagem difere daquela já cristalizada em muitos fundos de pensão mundo afora, devendo ser clara, dinâmica e sobretudo acessível virtualmente.

Vale lembrar que a geração Y partilha constantemente a informação, mantendo-se conectada ao mundo através da tecnologia. Nativos digitais, preferem mensagens de texto a quaisquer outras formas de comunicação; tendem a se envolver mais ativamente com conteúdos que lhes despertem interesse e valorizam respostas rápidas e personalizadas das partes com as quais se relacionam.

Como a geração do milênio tem dificuldade para avaliar empresas e

provedores de serviços financeiros, ganhará sua atenção quem oferecer educação e esclarecimento de forma contínua, *online*, meio pelo qual circulam de forma bastante fluida e natural. É importante demonstrar as diferenças em se poupar para a aposentadoria ao longo das diferentes gerações. Mudanças na previdência pública e suas implicações, bem como o funcionamento dos planos de Contribuição Definida, realidade para a maioria, também não podem faltar na pauta. É preciso fazer com que os mais jovens compreendam, ainda, que poderá chegar um momento da vida em que se verão obrigados a cuidar dos pais idosos, dos filhos ainda pequenos, além de se dedicarem à carreira.

Mídias sociais

As mídias sociais são o caminho mais curto para que as entidades encontrem e se conectem com a geração Y. Uma página eletrônica específica do plano em mídia social relevante (*LinkedIn*, *Twitter*, *Instagram* ou *Facebook*) é altamente recomendável, de preferência que mostre as avaliações positivas e depoimentos de atuais participantes ativos e inativos.

O compartilhamento de opiniões transformará os atuais “clientes” do plano em defensores da marca, assegurando aos *millennials* que a escolha pelo produto seja referendada pelos pares. A criação diária de conteúdo atrativo, incluindo vídeos e mensagens associadas a acontecimentos do dia a dia, ajudará a engajar ainda mais

Nativos digitais, valorizam respostas rápidas e personalizadas das partes com as quais se relacionam

esse público, levando-o a refletir sobre o planejamento da aposentadoria.

Os 4Ps

Os *millennials* gostam de ter todas as informações de forma clara na hora de tomar uma decisão. São atraídos por conteúdos visualmente ricos, comunicados de forma criativa e atrativa, e detestam *e-mails* carregados de informação. A *Invesco Global Consulting*, em pesquisa realizada com o NEST, elaborou o modelo chamado de 4Ps, que seriam as características básicas do discurso para atrair e engajar participantes de forma bem-sucedida.

O primeiro P refere-se à positividade, uma ferramenta poderosa - e frequentemente subutilizada - na construção de engajamento, salientam os estudiosos. Afinal, muitas campanhas acabam focando no que as pessoas estão perdendo ou deixando de fazer. O ideal, porém, é destacar os ganhos e não as perdas pessoais, substituindo o uso da expressão “você deveria” por “você pode”. Similarmente, surtirá mais efeito utilizar mensagens que destaquem as vantagens de investir e crescer em detrimento de contribuir com a quantia certa ou assumir responsabilidades.

O segundo P diz respeito à pessoalidade, ou seja, as mensagens devem ser estruturadas sob o ponto de vista do indivíduo, não do plano ou do empregador. Palavras como “você” e “seu” são mais envolventes do que “nosso”, “empresa”, “plano” ou “participantes”. Haveria mais poder na linguagem quando ela leva as pesso-

as a perceberem que integram uma espécie de “configuração padrão”, e que é necessário agir para moldar o seu planejamento de aposentadoria de acordo com anseios e necessidades próprios.

O terceiro P, de plausível, guarda relação com a necessidade de se estabelecer uma comunicação que motive os mais jovens, associando a poupança de aposentadoria a um futuro realista e não idealizado. Nesse sentido, termos como “segurança financeira” serão mais eficazes que “independência financeira”, uma vez que segurança é uma parte importante do bem-estar financeiro, além de tema particularmente pujante numa época de grande incerteza como a atual.

A linguagem técnica funciona muitas vezes como uma barreira para o engajamento. Daí a importância do quarto P, de praticidade. Comunicar diretamente gera mais interesse pelo plano. O uso da palavra contribuição, por exemplo, desperta reações mistas no participante, argumentam os estudiosos. Por isso, é preciso explicar, de maneira clara e em linguagem simples, como os aportes funcionam. Especialistas argumentam ainda que o participante está mais interessado em saber o que pode alcançar no futuro em detrimento do que precisa investir - ou “abrir mão” - no presente. Também é primordial apresentar os resultados do esforço de poupança como renda mensal futura em substituição a valores totais ou percentuais.

As mensagens devem ser estruturadas sob o ponto de vista do indivíduo, não do plano ou do empregador

Abordagem colaborativa

A geração Y almeja ter certo nível de controle e certeza num mundo percebido como economicamente incerto e volátil. Avessos a riscos e zelosos com dinheiro, procuram alternativas de investimento que garantam um nível mínimo de retorno. Mas os mais jovens não gostam que decidam por eles. Ao invés disso, preferem ter ajuda para compreender as opções disponíveis, mantendo, assim, o controle sobre as suas próprias escolhas. Daí a importância de se adotar uma abordagem de comunicação baseada na colaboração e não na tutela.

Outro atributo dessa geração é o compromisso com a individualidade e a crença de que as empresas ou provedores de serviços que queiram tê-los como clientes devem levar isso em conta. São os momentos marcantes da vida, como formatura, casamento, nascimento do filho, e não o atingimento de uma determinada idade, que os levarão a refletir sobre decisões financeiras, buscando assessoramento e tomando atitudes concretas. Logo, apelar a essa geração por meio de imagens de idosos felizes na praia não terá efeito. A geração do milênio tem outras prioridades, como cuidar dos filhos e economizar para comprar um carro ou uma casa.

Pesquisas indicam ainda que, em geral, o representante/gestor do plano de pensão costuma ser a principal referência para quaisquer demandas relativas ao programa, até por uma questão de confiança. No entanto, quando se

trata de um plano corporativo, uma proporção significativa de funcionários enxerga no empregador esse papel, sobretudo os trabalhadores mais jovens.

Serviço adicional

Os fundos de investimento de data-alvo continuam populares por permitirem que o investidor decida por um determinado caminho e confie nos ajustes automáticos nas carteiras nos anos seguintes. Entretanto, há uma incompreensão generalizada quanto à forma de cálculo das taxas cobradas. Em sua maioria, a geração do milênio não tem ideia de como os atores do mercado financeiros são remunerados. E embora muitos anseiem por profissionais/serviços nessa área, o custo costuma ser um impedimento. Ainda assim, os *millennials* apreciam serviços personalizados em geral, e estariam dispostos a pagar por eles se tivessem condições.

Comprova-se, assim, a importância de haver uma estrutura transparente de custos e taxas, permitindo construir um relacionamento de longo prazo com as novas gerações. Produtos e serviços que tenham seu valor ajustado de acordo com o volume de ativos geridos costumam ter forte apelo junto a esse público. Especialistas sugerem ainda que os gestores previdenciários interessados em atrair as novas gerações ofereçam serviços extras mediante à filiação ao plano, como aconselhamento financeiro gratuito, incluindo gestão de dívidas, controle do orçamento, etc. ■

Os mais jovens não gostam que decidam por eles; preferem ter ajuda para compreender as opções disponíveis

Na hora de escolher
um banco, fique com quem
tem **números expressivos.**

**50 anos de solidez,
por exemplo.**

No **Banco Daycoval**, além de contar com a segurança de um dos bancos
mais respeitados do país, você ainda tem assessoria especializada
e **diversas soluções financeiras** para otimizar seus recursos.

BancoDaycoval

Sólido há 50 anos. Inovador a cada dia.

Vamos nos conhecer.

Envie um email para:
daycoval.asset@bancodaycoval.com.br
ou ligue para: 3138-1787

COM EQUIPE ESPECIALIZADA E PARCEIROS QUALIFICADOS, A **FIDUS INVEST** FAZ A DIFERENÇA

A **FIDUS Invest** atua na distribuição de produtos de investimento dos melhores gestores de recursos e estruturadores de produtos, com o objetivo de oferecer ao segmento institucional excelentes alternativas de investimento.

Consulte a **FIDUS Invest**:
contato@fidusinvest.com.br

FIDUS
I N V E S T

www.fidusinvest.com.br



FRANKLIN
TEMPLETON

SUAS AMBICÇÕES SÃO NOSSAS AMBICÇÕES

Tudo que fazemos tem um propósito – oferecer melhores resultados aos nossos clientes. Em 70 anos de história, aprendemos o que os nossos clientes precisam e esperam. Como o principal gestor de fundos internacionais¹, com mais de 1.300 profissionais de investimento e operações em 34 países, podemos oferecer as soluções certas para seus clientes. E para você.

Para mais informações, visite www.franklintempleton.com.br



Autorregulação
ANBIMA

Gestão de Recursos

1. Em abril de 2020. Baseado nos resultados da Franklin Templeton no relatório 2020 Benchmark Your Global Fund Distribution da PwC, que classifica os gestores de ativos pelo número de países nos quais seus fundos internacionais são distribuídos.

A Franklin Resources, Inc. é uma organização global de gestão de investimentos que opera como Franklin Templeton.

Fundos de investimento não contam com garantia do administrador, do gestor, de qualquer mecanismo de seguro ou fundo garantidor de crédito – FGC. Leia o formulário de informações complementares, a lâmina de informações essenciais e o regulamento antes de investir em fundos. Rentabilidade passada não representa garantia de rentabilidade futura. Franklin Templeton Investimentos Brasil não realiza a distribuição ou venda de cotas de Fundo. Se você tiver qualquer dúvida sobre a forma de aquisição de cotas, procure um distribuidor habilitado. 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.

© 2021 Franklin Templeton. Todos os direitos reservados.

DO QUE DEVEMOS FALAR ANTES DE PROCESSAR UM ADMINISTRADOR DE EFPC?

POR RENATO DE MELLO GOMES DOS SANTOS*

“- Sou obrigado a processar os ex-administradores...” É bem possível que o advogado que trabalha com previdência complementar tenha ouvido essa frase. Diante de um prejuízo, é natural que muitos desejem medidas judiciais contra um ex-administrador. No entanto, lembro que o advogado sempre deve manter sua independência ao orientar um cliente antes de um litígio. Apresentando, se for o caso, um juízo preliminar de viabilidade jurídica. (Cód. Ética OAB, art. 2º, IV)

“- O processo acaba prevenindo prejuízos no futuro...” Talvez o advogado também tenha escutado alguma alegação como essa. Penso que o argumento é frágil. O administrador de EFPC já sabe que pode sofrer administrativamente com multas e inabilitação. Além disso, está ciente que, em sede criminal, as penas de prisão chegam a 12 anos. Portanto, não é razoável imaginar que o receio

de uma mera ação indenizatória seja um incentivo mais eficiente para o bom comportamento.

Para avançar no tema, apresento **7 pontos** que nós advogados deveríamos nos lembrar ao orientar uma EFPC antes de um litígio.

1. Juízo preliminar sobre ação indenizatória. O primeiro ponto a elucidar é que a obrigação de indenizar surge com conjunto de ato ilícito, dano e nexo de causalidade. (Cód. Civil, art.186; 927) Nessa linha, age licitamente apenas o administrador de sociedade empresarial que se porta como um sujeito ativo, probo e que atua com o mesmo cuidado que emprega aos seus próprios negócios. (Lei 6.404/1976, art. 153 / Cód. Civil, art. 1.011) Logicamente, o paradigma de pessoa ativa e proba é válido para o administrador de EFPC. Eis que, de igual modo, é gestor de recursos de terceiros.¹

1 “[...] qualquer administrador que detenha menos de 100% da empresa é, em certo grau, um agente dos demais proprietários.” LAWRENCE, J. Gitman - Princípios de Administração Financeira 12ª ed.: Pearson, 2010. p.16-17.

Reforçando o conceito, a Lei Complementar 109/2001 (art. 63) estabelece que o administrador de EFPC responde pelos danos causados por ação ou omissão. Um dado curioso da legislação é a referência à ação regressiva (LC 109/2001, art. 21). Tudo indica que o legislador pretendia falar de ação indenizatória. Direito de regresso, sem dúvida, é o direito de reaver do causador do dano os valores que foram pagos para ressarcir o dano por ele provocado. (Cód. Civil, Art. 934). Com efeito, a LC 109/2001 atribuiu ao Conselho Monetário Nacional (CMN) a competência para estabelecer diretrizes na aplicação dos recursos dos planos de benefícios (LC 109/2001, art. 9º, § 1º). Sob esse fundamento, o CMN estabelece hoje (Res. CMN 4.661/2018, art. 4º) uma série de deveres de diligência aos administradores² que são aderentes ao modelo de conduta de pessoa ativa e proba.

Prosseguindo no assunto, a ausência de probidade depende da prova de que o administrador, por ação ou omissão voluntária, beneficiou a si próprio ou a terceiro. Sobre o requisito da pessoa ativa, residem outras dificuldades. Em alguns casos, a prova dos fatos é simples. Isso ocorre quando os danos são consequências de riscos desmedidos causados pela violação de limites quantitativos. Como exemplo, a aplicação de 100% dos recursos de um plano de benefícios em debêntures de infraestrutura (Lei nº 12.431/11, art. 2º) quando o limite regulatório é 20%. (Res. CMN 4.661/18, art. 21, III, “d”)

Noutros casos, há certo consenso de que cabe utilizar o padrão de conduta inspirado no direito americano conhecido como *Business Judgment Rule*. Em suma, (principalmente a partir da decisão da CVM - PAS CVM RJ2005/1443), afirma-se que o mérito das decisões é indiscutível se os administradores agiram de maneira “informada, refletida e desinteressada”. Embora não expressamente previsto no ordenamento jurídico, esse

modelo de comportamento é compatível com o sistema que disciplina a atuação dos gestores de recursos de terceiros. Pelo que foi dito até agora, o advogado pode apresentar para a EFPC um juízo preliminar de viabilidade jurídica para a ação indenizatória conforme o quadro abaixo:

JUÍZO PRELIMINAR DE VIABILIDADE JURÍDICA				
PROVA DO ATO ILÍCITO				
Não atuou no interesse do plano de benefícios		OU	No processo decisório	
Assumiu riscos com violação de limites quantitativos	Aguiu ou omitiu-se para beneficiar a si próprio ou a terceiro		Não utilizou informação suficiente e consistente	Não decidiu com base em critérios de racionalidade
+				
PROVA DO DANO + PROVA DO NEXO DE CAUSALIDADE				

2. Prescrição. O segundo ponto trata da prescrição. Existem divergências sobre o momento em que se começa a contar a prescrição. Algumas correntes defendem que o prazo se inicia apenas depois do desinvestimento. Ainda há os que sustentam que o prazo começa apenas com a condenação administrativa da Previc.³ Esse tema merece ser discutido com muito mais detalhamento. A chave aqui é fixar a obrigação do advogado em destacar a incerteza quanto à posição que o Judiciário poderá adotar.

3. Individualização de Condutas. O terceiro ponto a se considerar é individualizar a conduta ilícita de acordo com o dever de diligência descumprido. Evidente que uma **falha grosseira** é facilmente identificada. Explica-se: Uma violação objetiva a limites quantitativos, ou uma decisão desprovida de critério de racionalidade é logo percebida à primeira vista. Portanto, se houver a necessidade de uma investigação demorada, provavelmente se está diante de um ato lícito.

2 Há sérias dúvidas sobre a legalidade do alargamento das responsabilidades, contudo, esse tema não será objeto de análise neste trabalho.

3 Fundações que buscam reparações de danos na Justiça contra ex-dirigentes. <https://valor.globo.com/financas/noticia/2018/12/19/fundacoes-enfrentam-entraves-juridicos-em-acoes-de-ressarcimento.ghtml>. Vide também: 0349819-05.2012.8.19.0001 [...] Responsabilidade civil dos ex-diretores executivos do fundo de pensão. [...] Desnecessidade de esgotamento da via administrativa para o ajuizamento da ação indenizatória. <http://www1.tjrj.jus.br/gedcacheweb/default.aspx?UZIP=1&GEDID=00046A7925E24CB25E4DE90B4FD357C2CD1DC506264B2D3E>.

Normalmente, apenas nos casos comprovados de falta de probidade é que os atos tendem a ser dissimulados e podem demandar uma apuração mais cautelosa. (Há de se convir que a prova de que o administrador agiu voluntariamente para se beneficiar ou a terceiro tende a ser mais difícil de se obter.)

Um aspecto também a ser verificado é se o ato ilícito foi isolado ou um ato que se protraia no tempo. Isso, além de representar um dano diferente, pode alterar o marco para contar a prescrição. **Fato que a decisão por um investimento sem a devida cautela não ignifica que o administrador seja responsável por todo o prejuízo.** Sabe-se que, em determinadas circunstâncias, a perda poderia ter sido evitada ou reduzida se houvesse um adequado processo de monitoramento. Suponha-se para o modelo abaixo, que o Administrador 1 tenha decidido pelo investimento e o Administrador 2 tenha sido o responsável pela ausência de monitoramento e pela venda. Cada conduta deve ser analisada de forma individualizada para se apurar a ocorrência de prescrição, dano e nexo de causalidade.

ANO	OPERAÇÃO	COTAÇÃO	VALUATION	COMENTÁRIOS
1	COMPRA	R\$100	R\$ 100	Compra sem vantagem potencial
2	MANTIDO	R\$70	R\$ 60	Prejuízo não realizado R\$ 30
3	VENDA	R\$20	Não realizado	Prejuízo realizado de R\$ 80

Os exemplos não consideram o efeito do tempo no valor do dinheiro

4. Critérios de Racionalidade.

Arrisco dizer que o **quarto** ponto é o menos explorado nos processos decisórios. Ora, a EFPC necessita se pautar em critérios racionais para tomar suas decisões no melhor interesse dos planos de benefícios.⁴ Esse padrão de diligência é aplicável em toda a gestão da EFPC, incluindo a decisão de litigar.⁵

De partida, o elemento racional a considerar é se o prejuízo no investimento é reconhecido como “custo afundado”⁶, ou se é passível de recuperação por meio de ação judicial. Desta forma, para melhor decidir⁷, é possível usar ferramentas como Valor Esperado.⁸ Trata-se do valor médio ponderado pela probabilidade de todos os possíveis resultados. Veja um exemplo em que só existem as hipóteses de êxito total ou derrota total com condenação em sucumbência em 20%:

AÇÃO INDENIZATÓRIA [CHANCE DE ÊXITO 50%]	
Prejuízo Causado	R\$500.000.000
Custos Internos e Externos	R\$ 100.000
Sucumbência Possível 20%	R\$ 100.000.000
Êxito Total	R\$500.000.000
VALOR ESPERADO = (Êxito Total*% Êxito) + (Derrota Total*% Derrota) - Custos	
[500.000.000*50%] + [-100.000.000*50%] - 100.000 ▶	
	R\$ 199.900.00

Isso, no entanto, não basta. Pelo volume de recursos administrados pelas EFPC, é comum que um administrador cause um prejuízo que ultrapasse em muito a sua capacidade de indenizar. Necessário, então, ajustar o Valor Esperado. Sem esse ajuste, pode se expor a EFPC a um risco elevado de pagamento de sucumbência diante

4 “[...] litigar é uma decisão de gestão a tomar no interesse da sociedade, de acordo com critérios de diligência / deveres de cuidado”. GUINÉ, Orlando Vogler A decisão de litigar/ III Congresso direito das sociedades em revista. Coimbra: Almedina, 2014. p. 227/230.

5 Suprema Corte de Massachusetts. 431 Mass. 838 February 8, 2000 MARSHALL, “The business judgment rule affords protection to the business decisions of directors, including the decision to institute litigation, because directors are presumed to act in the best interests of the corporation.” <http://masscases.com/cases/sjc/431/431mass838.html>

6 “[...] recognize that the time and expenses that we have already invested are “sunk costs.” [...] Decision makers who commit themselves to a particular course of action have a tendency to make subsequent decisions that continue that commitment beyond the level suggested by rationality. As a consequence, they often allocate resources in a way that justifies previous commitments, whether or not those initial commitments now appear valid.” BAZERMAN, Max H; e MOORE, DON A. - *Judgment in managerial decision making* 7ª ed. New York: John Wiley & Sons, 2009. p. 102/103.

7 “Decision analysis [...] cuida de analisar, racionalmente, os processos de decisão. [...] ferramenta que pode ser muito útil em geral [...] num vasto universo de objetos decisórios, incluindo decidir iniciar ou não um litígio.” GUINÉ, Obra citada. p. 227.

8 “One simple rule for making decisions is always to select the alternative with the highest expected value - the strategy that provides the best outcome, on average. p 62 [...] Decision analysis usually guides decision making using the logic of expected value. [...] you must multiply its value by its probability.” BAZERMAN, Obra citada. p181.

de um valor esperado baixo ou negativo. Veja um exemplo de como fazer o ajuste com a expectativa de que o réu teria um patrimônio livre dez milhões de reais:

COM AJUSTE SOBRE A CAPACIDADE DE INDENIZAR	
Prejuízo Causado	R\$500.000.000
Custos Internos e Externos	R\$ 100.000
Sucumbência Possível 20%	R\$ 100.000.000
Êxito Total Ajustado	R\$10.000.000
VALOR ESPERADO = (Êxito Total*% Êxito) + (Derrota Total*% Derrota) - Custos	
[10.000.000*50%] + [-100.000.000*50%] - 100.000 ► - R\$ 45.100.000	

5. Pior Cenário Possível. O caso visto no ponto anterior teria como Pior Cenário Possível ⁹ a perda de R\$ 100,1 milhões. Assim, o **quinto** ponto trata dessa ferramenta que verifica as consequências de uma derrota. Nesses casos, a EFPC deveria racionalmente optar por não litigar se o Pior Cenário Possível provocar consequências graves ao fluxo de caixa do plano de benefícios. Relembro que o administrador, além da rentabilidade está regido pela obediência a princípios de solvência e liquidez. (Res. CMN 4.661/18. Art. 4º, I).

6. Riscos da Demanda. Importa ainda ao advogado, como **sexto** ponto, destacar que qualquer ação judicial sempre representa riscos a serem considerados em caso de insucesso. Observe quadro síntese abaixo:

RISCOS DA DEMANDA JUDICIAL	
Condenação em honorários de sucumbência	art. 85 e seg. do CPC
Condenação em despesas processuais	arts. 82 e 84 do CPC
Condenação em honorários periciais	art. 95 e seg. do CPC
Sanções processuais fixadas ao longo do processo	art. 81 do CPC
Condenação por dano moral causado por abuso de direito	art. 187 do CC

É fundamental mencionar que os honorários de sucumbência serão repartidos pelos advogados dos réus que sejam vencedores na ação. Isso quer dizer que,

propor ação em face de mais de uma pessoa aumenta o risco. O alerta é importante, pois é temerária a “estratégia” de envolver o maior número possível de réus. A condenação ao pagamento de honorários a apenas um dos réus pode transformar a demanda em prejuízo. Portanto, insisto, deve-se individualizar e analisar as condutas de cada um, avaliar provas, prazo prescricional, e capacidade de indenizar, como visto acima.

7. Objetivo financeiro da ação. Por fim, o **sétimo** ponto. Fato é que os pilares racionais para a tomada de decisão por litigar são: (a) O objetivo da ação indenizatória é a reparação do dano sofrido; e (b) Os recursos financeiros investidos em uma ação indenizatória devem ter uma perspectiva de retorno financeiro mínimo.¹⁰

Cabe ao advogado orientar o administrador a pensar na ação indenizatória como investimento de recursos. A exemplo do que acontece com as carteiras de investimentos das EFPC, os retornos esperados têm que estar alinhados ao risco. Sabe-se que a EFPC como investidora, diante da incerteza do resultado do negócio, exige um “prêmio de risco”. É coerente apontar que raciocínio idêntico é aplicável aos riscos e retornos de uma ação judicial.

Para encerrar, indico que o tema pode ser visto de forma mais desenvolvida em “**Business Judgment Rule e o Processo Decisório para Litigar em face de Administrador de EFPC.**” Clique no link https://www.linkedin.com/posts/renatomgsantos_processo-decis%C3%B3rio-para-litigar-efpc-activity-6729326188319309824-ZZxD. ■

***Renato de Mello Gomes dos Santos** é advogado graduado pela Universidade Federal do Rio de Janeiro e pós-graduado em Direito do Consumidor pela EMERJ. A elaboração e revisão de todos os conceitos econômicos teve a colaboração de **Caio Mescouto Terra de Souza**, economista graduado pela Universidade Federal do Rio de Janeiro e com MBA em Finanças pelo IBMEC.

⁹ A utilização do conceito de “worst-case scenario” (comum a gerenciamento de risco) foi simplificada

¹⁰ “Perante um potencial litígio a sociedade deve, desde logo, procurar apurar qual a utilidade extraível do mesmo, o que pode corresponder a um ganho ou a evitar ou reduzir uma perda.” GUINÉ, Obra citada. p. 230.

giant steps CAPITAL

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.



acesse gscap.com.br

Siga-nos nas redes sociais.

Instagram: [@giantsteps.official](https://www.instagram.com/giantsteps.official)

Facebook: [giantsteps.official](https://www.facebook.com/giantsteps.official)

Seja qual for a sua necessidade, a Icatu tem uma solução completa para Fundos de Pensão.

Icatu



SEGURO
PRESTAMISTA
PARA CARTEIRA
DE EMPRÉSTIMO



COMPARTILHAMENTO
DE RISCO



FUNDO
MULTIPATROCINADO



ADMINISTRAÇÃO
DE INSTITUIDORES



GESTÃO
DE ATIVOS

DIFERENCIAIS

- ▶ Pioneiros na oferta de fundos Data Alvo.
- ▶ Há 25 anos administrando Planos de Previdência Complementar.
- ▶ Canal exclusivo para atendimento de participantes de alta renda.
- ▶ Pagamento de indenização de risco de acordo com as regras do regulamento do plano.
- ▶ Oferta de seguro para planos instituídos, patrocinados e carteira de empréstimo.



icatufmp.com.br

SAC Seguros e Previdência: 0800 286 0110.

SAC Capitalização: 0800 286 0109.

Ouvidoria: 0800 286 0047, de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados.

Fale com um de nossos especialistas:

Sergio Egidio
segidio@icatusseguros.com.br

Robson Martins da Silva
rmdasilva@icatufundosdepensao.com.br

Mais de uma década na distribuição de fundos, atuando com exclusividade para investidores institucionais

Itajubá
investimentos
Agentes Autônomos de Investimentos

Alguns dos melhores fundos nas classes de multimercado, ações, exterior e sistemático.

RANKING

melhores fundos para institucionais

10 fundos distribuídos pela Itajubá se classificaram como

EXCELENTE



FUNDOS CLASSIFICADOS:

- IBIUNA HEDGE FIC FIM
- IBIUNA HEDGE STH FIC FIM
- IBIUNA LONG SHORT STLS FIC FIM
- VISTA MULTISTRATÉGIA FIC FI
- VISTA FI EM COTAS DE FI DE AÇÕES
- HIX CAPITAL INSTITUC. FIC FIA
- M SQUARE GLOBAL EQUITY MANAGERS FIC FIM IE
- VELT INSTITUC. FIC FIA
- GIANT ZARATHUSTRA II FIC FIM
- NUCLEO CAPITAL NCI FIC FIA



Mais de R\$ 80 bilhões distribuídos

A Itajubá e suas empresas ligadas são um dos principais atuantes na distribuição de fundos da América Latina no segmento institucional, com escritórios no Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru.

Av. Horácio Lafer nº 160, 1º andar – Cj. 11
(Ed. HL Faria Lima) Itaim Bibi – SP – CEP: 04538-080

Tel: (55 11) 2504 2300
itajubainvestimentos.com.br



A Itajubá Investimentos Agentes Autônomos de Investimentos Ltda. ("Itajubá") é uma empresa de agentes autônomos de investimentos devidamente registrada na Comissão de Valores Mobiliários para exercer suas atividades e contratada pela BNY Mellon Serviços Financeiros Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S.A. Ouvidoria: 0800 7253219 www.bnymellon.com.br, pelo BTGP Actual Serviços Financeiros S.A. DTVM. Ouvidoria: 0800 7220 048 - Site: www.btgpactual.com e pela BEM Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda Ouvidoria: 0800 727 9933 www.bradescobemdtvm.com.br, para a prestação de serviços de distribuição de cotas de fundos de investimento, para atuar como distribuidor de valores mobiliários exclusivamente no escritório do Brasil. Este é um material de divulgação, com fins informativos, e não deve servir como única fonte para tomada de decisões de investimento. Antes de investir em um Fundo, é imprescindível a leitura prévia dos documentos existentes, com o objetivo de conhecer as características do Fundo, seus objetivos e os fatores de riscos. Importante verificar se o Fundo está adequado ao seu perfil de investimento, níveis de risco e objetivos pessoais. Adicionalmente, o regulamento e prospecto do Fundo, bem como demais documentos pertinentes estão disponíveis em: <http://www.cvm.gov.br/>. Ademais, rentabilidade passada não representa garantia de rentabilidade futura. Para fundos que utilizam indicadores de desempenho, é importante atentar que tais indicadores, quando utilizados, são meras referências econômicas, e não metas ou parâmetros de performance do Fundo. Para avaliação da performance de um fundo de investimento, é recomendável a análise de, no mínimo, 12 (doze) meses. Fundos de investimento não contam com garantia do administrador, do gestor, de qualquer mecanismo de seguro ou do fundo garantidor de crédito - FGC. A Itajubá, na qualidade de distribuidora de fundos de investimento, receberá remuneração em razão das aplicações efetuadas por seus clientes. Esta remuneração poderá ser diferenciada em função do fundo de investimento que recebe a aplicação. As informações sobre os agentes autônomos integrantes da Itajubá estão disponíveis em <http://www.itajubainvestimentos.com.br/equipe.html#modal-close>



VANTAGENS FINANCEIRAS E SEGURANÇA PARA O FUNDO DE PENSÃO.

TRANQUILIDADE PARA O FUTURO DOS PARTICIPANTES.

Com pés no presente e olhos para o futuro, ao longo de 186 anos, as empresas do Grupo Mongeral Aegon investiram em inovação e tecnologia para entregar serviços que façam a diferença para o modelo de negócio dos fundos de pensão.



Gestão de ativos



Gestão previdenciária



Compartilhamento de riscos (morte, invalidez e longevidade)

CONFIE EM NOSSA EXPERIÊNCIA E CONHEÇA NOSSAS SOLUÇÕES.

EUGÊNIO GUERIM JR.

(21) 3722-2620

magfundodepensao.com.br

MAG

GRUPO MONGERAL  AEGON

A REAVALIAÇÃO DOS INDEXADORES

Discussão ganha importância frente às pressões do cenário atual. Situação é mais complexa para as entidades que utilizam os índices da série IGP

O desafio de atingir metas atuariais fica mais difícil em 2021, seja pelas complicações das conjunturas econômica, sanitária e política no Brasil, seja devido à preocupação adicional em relação à perspectiva de alta dos juros americanos. Maior pressão sobre a inflação local, em parte derivada do câmbio, tenderá a acrescentar ainda maior complexidade à busca de rentabilidade nas carteiras. “Esse alinhamento negativo tem complicado o cenário nestes três primeiros meses do ano, principalmente para as entidades que têm metas indexadas aos índices IGP (Índice Geral de

Preços) porque a sinalização é de que a pressão sobre o câmbio continuará”, avalia o Diretor de Investimentos da Vivest, Jorge Simino.

Nesse contexto, surge com maior intensidade a discussão sobre a necessidade de reavaliar os indexadores utilizados para definir as metas e corrigir benefícios. A situação fica mais complexa para as entidades que utilizam os índices da série IGP, da Fundação Getúlio Vargas, como base para suas metas. O problema deriva da forte influência dos preços em dólar na composição do indicador, que fez sua variação disparar no ano passado, e principalmente ao fato de que não há mais ativos atrelados a esses índices disponíveis no mercado para suprir as carteiras de investimentos.

Tal situação gera um desajuste entre a correção dos ativos e a dos passivos. Em 2020, o IGP-M, Índice Geral de Preços do Mercado, encerrou o ano com variação de 23,14%, enquanto o IGP-DI, Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna, acumulou alta de 23,08%, seu maior salto desde 2002. Já o IPCA acumulou alta de 4,52% no ano.

Para responder a esse problema, o Conselho Nacional de Previdência Complementar (CNPc) aprovou, em sua reunião de março último, a possibilidade de as entidades trocarem os indexadores de seus planos sem necessidade de aval prévio da Previc. Entretanto, elas precisarão fazer previamente, por meio de suas áreas econômicas e atuariais, estudos que possam garantir o embasamento técnico da mudança. A medida veio atender uma reivindicação antiga das fundações, preocupadas com o impacto de indexa-

dores que não mais refletem a realidade de seus ativos.

A Vivest discute a troca do IGP-DI pelo IPCA desde 2009, quando o Tesouro Nacional anunciou que deixaria de emitir as notas da série C, atreladas ao IGPM. Na ocasião, a fundação alertou pela primeira vez sua governança sobre o risco de descasamento, tendo conseguido, no início de 2020, ter a troca aprovada por unanimidade pelos comitês gestores de dois de seus planos multipatrocinados. Depois da aprovação interna, a proposta foi levada ao Conselho Nacional da Previdência Complementar (CNPc), em setembro do ano passado. A ideia defendida foi a de que não seria necessário esperar pela aprovação da Previc. Agora, com a decisão do Conselho, a entidade aguarda a publicação da Resolução para definir os próximos passos.

O assunto adquiriu urgência ainda maior desde o ano passado, quando a Vivest conseguiu uma rentabilidade acumulada de 14,34% nominais, com uma reação rápida e positiva face à crise trazida pela pandemia aos mercados. Mas, apesar disso, registrou déficit, porque a meta atuarial do ano, indexada ao IGP-DI, ficou em 30,82%, uma diferença acima de 16 pontos percentuais. “Essa meta em IGP-DI passou a ser um despautério. É um objetivo inatingível, e o que é pior, a pressão continua em 2021 conforme mostra o cenário do trimestre”, critica Simino.

Na fundação Real Grandeza, a questão do indexador também está sendo debatida, explica a Diretora de Investimentos da entidade, Patrícia Queiroz. “Temos discutido o assunto, que é cada vez mais relevante para o mercado”, ad-

“Dado o cenário, a variável câmbio é a que absorve o risco de forma mais significativa no momento”

mite. Enquanto a rentabilidade do plano BD da fundação ficou próxima da meta, com retorno de 9,11% frente a uma meta de 10,88% vinculada ao INPC, o plano CD teve retorno nominal de 5,57%. Porém, como o indicador utilizado é o IGP-DI, a meta ficou em 28,34%, longe de ser cumprida.

A variável câmbio

“Dado o cenário, a variável câmbio é a que absorve o risco de forma mais significativa no momento”, afirma Simino. O vencimento, em abril, de um volume expressivo de títulos públicos agrava a situação, trazendo o risco de reinvestimento para muitas entidades, em especial para as que estão indexadas aos índices da série IGP. No caso da Vivest, vencem em abril R\$ 9,8 bilhões em títulos públicos indexados ao IGP-DI. “Teremos que lidar com o risco de reinvestir esses recursos porque não há mais ativos atrelados ao IGP em volume suficiente no mercado”, reforça.

A alternativa será realocar um pouco em papéis atrelados ao IPCA - as NTN-Bs com prazo de vencimento em 2030 - porque eles ainda não refletem toda a complexação do cenário. Outra opção é aplicar um pedaço expressivo dos recursos em fundos de investimento em exterior, mas a margem, neste caso, é limitada pelo teto legal. Nos planos CV em processo de acumulação, 9% dos ativos totais já estão no exterior, frente ao limite regulatório de 10%. Nos planos BD, que até agora só investem cerca de 2% de seus ativos lá fora, o espaço para crescer é maior. Simino observa, porém, que é cada vez mais neces-

sário ampliar esse limite dos 10% atuais para 20% ou 30% dos ativos.

“Do jeito que está, fica difícil reinvestir mesmo para quem tem meta em IPCA; a Selic deve pagar 3,5%, na média do ano, e a NTN-B 2030, com *duration* de oito anos, paga 3,60%. Ou seja, mesmo usando o IPCA, não se paga as metas.” No crédito privado, a maioria das emissões está atrelada ao CDI, o que também não garante o atingimento de metas. Diante desse quadro, o exterior, sem *hedge* cambial, será a única saída para oferecer um bom resultado em relação às metas, pondera Simino.

Direitos adquiridos

O assunto tem chamado atenção do mercado, especialmente para quem usa o IGP-M ou o IGP-DI para atualizar os benefícios, depois que o comportamento desses índices fez crescer o movimento de troca pelo IPCA, que corrige as NTN-Bs e também diversas debêntures, lembra o consultor atuarial e Diretor do Instituto Brasileiro de Atuária (IBA), João Marcelo Barros.

“A lei permite a troca e ela é viável, mas até agora havia dúvidas sobre a mudança alcançar ou não os benefícios de aposentados e pensionistas”, aponta Barros, acrescentando haver discussão sobre o conceito de direitos adquiridos. “A Previc, no passado, manifestou posição sobre a impossibilidade de aplicar a troca aos participantes que já tenham direitos adquiridos, então ela só poderia ser feita mediante a concordância dessas pessoas.”

Para o especialista, a recente decisão do CNPC, tomada com amparo de pareceres jurídicos formalizados pela

A decisão do CNPC eliminaria dúvidas quanto aos direitos adquiridos de aposentados e pensionistas

O Q U E + D E



PESSOAS CONSTRUINDO SONHOS TEM EM COMUM?

RESPOSTA: **INSTITUIÇÕES
PATROCINADORAS DE 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 de sua entidade uma promotora de sonhos e aumente seus benefícios!

Procuradoria Geral da Fazenda Nacional, está em linha com o entendimento já externado no âmbito do poder judiciário. Ele ressalta que há inclusive precedente em decisão proferida pelo STJ sobre o tema. “A medida aprovada agora em março traz maior segurança jurídica a esse tipo de operação, assim que for publicada a Resolução do CNPC.”

Mais recentemente, lembra Barros, a Previc já acompanhava o assunto e havia a expectativa de que mudasse seu entendimento, permitindo até que a troca alcançasse aposentados e pensionistas. “O contrato previdenciário tem características especiais, de longuíssimo prazo, e os participantes têm representação na administração das EFPCs. Além disso, a Lei Complementar nº 109 diz que os regulamentos podem ser alterados, e não há direito adquirido quanto ao índice em si.”

Na avaliação do atuário, a troca é totalmente razoável, mas não pode haver abusos: a entidade terá que migrar para índices divulgados por instituições reconhecidas, que reflitam corretamente o poder de compra e a inflação.

Ativos e passivos

É fundamental pensar nos ativos e passivos dos planos de forma conjunta, ressalta o Diretor da área de Previdência com foco em Investimentos da Luz Soluções Financeiras, Leonardo Ozorio. A consultoria tem feito a troca de indexadores para algumas EFPCs ao longo dos últimos dois anos; e o primeiro passo é sempre ter um ALM bem feito para quantificar o impacto da mudança na carteira de ativos. A partir daí, o processo é estritamente burocrático, com um passo a passo a ser

tratado junto à Previc que pode ser mais ou menos complicado dependendo de o indexador estar ou não especificado no regulamento dos planos.

“Nesse processo, a entidade precisa definir um índice de correção inflacionária mais a taxa de juros atuariais, podendo ser inclusive uma inflação definida pelo Conselho Deliberativo. Nesse caso, não há obrigatoriedade de incluir no regulamento do plano”, observa a Diretora de Previdência da Luz, Sara Marques. Ela pondera que a troca é urgente e interessa ao próprio participante, uma vez que é impossível fazer investimentos atrelados ao IGP-DI. “A mudança é fundamental para evitar eventuais déficits cujas consequências serão sérias para os próprios participantes, obrigados a devolver essa diferença lá na frente, sob a forma de contribuições para equacionar os déficits.”

Impactos

A Luz fez um levantamento dos vários indexadores, considerando uma janela de tempo de dez anos, que evidenciou a aceleração mais forte do IGP desde 2018. Em três anos, ficou claro que os índices da família IGP tiveram alta de 12,68% na média, enquanto INPC e IPCA registraram variação média de 4,05%. Em tese, uma EFPC que tenha comprado NTN-B para 2050, marcada na curva e pagando IPCA mais 5,40% ao ano, não conseguiria sequer cobrir a variação do IGP ao qual sua meta atuarial está atrelada. Isso sem falar no ganho real por conta do juro; ou seja, o déficit explodiria.

“Para fazer a troca, é preciso, antes de mais nada, quantificar os impactos, informar os participantes e alterar as po-

O primeiro passo é ter um ALM bem feito para quantificar o impacto na carteira de ativos

líticas de investimento para adequar a EFPC à nova realidade da mudança de indexador”, lembra Ozorio. A partir daí, é vida normal. A consultoria já cuidou do processo de troca de IGP -DI para IPCA, mas também de uma troca de INPC para IPCA para que os passivos estivessem mais vinculados aos ativos da entidade e para evitar estresse futuro em planos BD, mas nesse caso sem o risco de gerar déficits.

Ao longo do tempo, sob o ângulo das políticas de investimento, usar o indexador depois que acabaram os títulos públicos atrelados ao IGP obrigou as fundações a buscar maior risco nas carteiras como forma de compensar a diferença; agora, o efeito natural da troca será ajudar a equacionar eventuais déficits, sublinha Ozorio. “Atualmente, há um mercado amplo de ativos de crédito privado e grande variedade de fundos multimercados, o que amplia o leque de opções. A diversificação deixou de ser possível apenas por meio do mercado de ações, mas ter que correr atrás da diferença dos indexadores continua a ser um problema”, complementa.

A mudança pode ser justificada junto aos participantes sob o argumento do equacionamento dos déficits, mas isso exige que ele seja informado, em detalhes, sobre os motivos. Outro aspecto essencial, avisa Sara, é manter muito próximas as áreas de investimentos e atuária para garantir que a mudança seja feita da maneira mais adequada aos ativos e passivos. ■

Por **Martha Corazza**



COM **ROBERTO KROPP**,
Diretor de Investimentos da
Daycoval Asset Management

▶▶ **No Brasil, diante da necessidade de buscar maior rentabilidade nas carteiras de investimentos das fundações, quais são as alternativas para diversificar em renda fixa em 2021?**

Os fundos de crédito privado são uma excelente opção de investimento para diversificação de riscos, pois são compostos basicamente por ativos de emissores de primeira linha com muito baixo risco de crédito e pouca correlação com outros ativos de risco que as fundações possuem. Os fundos de crédito estruturados, como os fundos de FIDCs (Fundos de Investimento em Direitos Creditórios), também são boa opção de diversificação porque oferecem rentabilidade compatível com o prazo do investimento um pouco maior, sejam eles indexados ao CDI ou ao IPCA.

▶▶ **Quais as estratégias mais demandadas pelo investidor institucional?**

Com a evolução da vacinação e o retorno da atividade econômica, poderemos ter novas emissões de crédito, com taxas bem interessantes. As emissões baseadas no IPCA devem ter mais atratividade tendo em vista a meta atuarial das

fundações. Também é muito importante privilegiar a qualidade dos emissores, pois mesmo que as operações sejam normalmente de longo prazo, elas têm liquidez no mercado secundário. Por esta razão, é fundamental a escolha de gestores com expertise no assunto.

▶▶ **No atual cenário de volatilidade, qual é o papel dos fundos multimercados estruturados nas políticas de investimento das fundações?**

São de suma importância, pois têm uma característica fundamental, que é a diversificação. Os gestores buscam aproveitar as oportunidades no mercado local e no mercado internacional, se valendo das oportunidades ocasionais, claro que sempre com base em fundamentos. Importante a escolha de gestores que se utilizam de derivativos como proteção a acontecimentos inesperados, reduzindo, com isso, a volatilidade da carteira. Além dessa classe, não podemos esquecer do investimento no exterior, que pode ser feito localmente através dos fundos BDR nível I, que têm apresentado retornos bem interessantes nos últimos anos e propiciam a diversificação do portfólio.

MAPFRE INVESTIMENTOS



SOLUÇÕES CUSTOMIZADAS PARA CLIENTES INSTITUCIONAIS

Tradição, Ética e Segurança de uma Gestora
de Recursos com mais de 17 anos de experiência.

invest@mapfre.com.br | T. +55 11 2663-5276

 **MAPFRE** | INVESTIMENTOS



Autorregulação
ANBIMA



Autorregulação
ANBIMA

Gestão de Recursos

As informações contidas neste material são de caráter exclusivamente informativo. Fundos de investimento não contam com garantia do administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou ainda, do fundo garantidor de créditos - FGC. A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de rentabilidade futura. Ao investidor é recomendada a leitura cuidadosa do regulamento do fundo de investimento, formulário de informações essenciais e formulário de informações complementares ao aplicar seus recursos. A rentabilidade dos fundos não é líquida de impostos. Para avaliação de performance dos fundos de investimento, é recomendável uma análise de no mínimo 12 (doze) meses.

nos negócios e na vida

bem-estar financeiro importa

Nesse momento histórico em que vivemos, investir no futuro das pessoas nunca foi tão importante.

Tomar as decisões de investimento certas pode tornar o índice de resultados mais promissor para sua empresa e seus funcionários.

Vamos construir juntos uma economia mais sustentável!

www.mercer.com.br



TEORIA E PRÁTICA DE MÃOS DADAS

ICSS passa a exigir 50% de aprovação nas provas,
além de manter a
avaliação de currículos e experiência

Anova etapa na certificação dos dirigentes de Entidades Fechadas de Previdência Complementar, que desde janeiro passou a considerar exclusivamente o resultado das provas ou de provas e títulos, excluindo a certificação por experiência, traz uma melhor integração do conhecimento teórico à sua aplicação prática. A avaliação é da Diretora de Licenciamento da Previc, Ana Carolina Baasch, para quem teoria e prática não podem andar separadas quando se fala de gerir fundos de pensão. A mu-

dança, em linha com a Instrução Normativa Previc nº 29 e com o processo de amadurecimento e profissionalização das entidades, não significa que a experiência em si seja menos relevante, mas que ela, sozinha, não pode mais ser considerada suficiente para a certificação.

“Já utilizamos esse quesito como parte fundamental do processo de habilitação dos profissionais que atuam no sistema, que devem ter pelo menos três anos de experiência, então mantê-lo também como requisito para

certificar seria uma duplicidade que preferimos eliminar”, afirma a Diretora. O mais importante é que a partir de agora os dois conceitos sejam realmente complementares. Isso porque a Previc constatou, ao longo do tempo, que alguns profissionais experientes ficavam nervosos e não conseguiam bons resultados nas provas enquanto outros, que foram muito bem teoricamente, nem sempre iam tão bem na prática. Vale lembrar que, embora a experiência não seja aceita para os novos certificados, a renovação daqueles que já foram emitidos dessa forma pode continuar a ser feita.

Outro aspecto relevante é que além de cumprir as exigências regulatórias, cada instituição certificadora pode apresentar propostas específicas para modelar os certificados que emite. Baasch dá como exemplo o caso de uma certificadora que propôs utilizar a experiência como linha de corte para a realização da prova de certificação. Para a Previc, não haveria necessidade de usar essa linha de corte porque a experiência já é exigência na fase de habilitação, mas a diretriz é discutir caso a caso.

Alinhada à necessidade de ter um sistema dinâmico, a Previc agora finaliza a revisão da IN nº 13, relativa especificamente à habilitação. “A gente percebe que o sistema está mais profissionalizado, e isso está diretamente ligado ao fato de que a habilitação exige co-

nhecimento prévio dos dirigentes”, aponta a Diretora.

Diversidade na qualificação

O ICSS já está adaptado ao novo processo de certificação e procura integrar os conceitos ao mensurar o conhecimento por meio de provas, exigindo dos candidatos a aprovação em no mínimo 50% das questões, ao mesmo tempo em que mantém a avaliação dos currículos e da experiência, com peso de outros 50%. “Fizemos isso porque se o mercado caminhar para certificar simplesmente pelo resultado de provas, sem avaliar a titulação e a experiência, perderá na qualificação desses profissionais”, afirma o Presidente do Conselho Diretor do ICSS, Guilherme Leão. O risco, diz o dirigente, é que algumas pessoas possam ir muito bem nas provas, mas não ter experiência de gestão, o que traria um “nivelamento por baixo” de sua qualificação.

A nova etapa é parte de uma evolução natural do sistema, reconhece o dirigente, uma vez que as EFPCs lidam com recursos de

milhares de pessoas, o que exige diversidade da grade de conhecimentos. No mercado de investimentos, aliás, seja em bancos, *assets* ou seguradoras, a certificação exigida já adota o critério de provas. “Isso é importante porque o inverso também é verdadeiro: há quem tenha experiência, mas não o conhecimento técnico atualizado, o que pode levar esse profissional a correr riscos legais sérios”, observa Leão.

O ICSS pretende observar de perto o comportamento do mercado certificador em relação ao novo modelo que entrou em vigor para averiguar a qualidade das provas aplicadas e saber se elas estão de fato adequadas à qualificação dos diretores e conselheiros das EFPCs. “Esse modelo poderá vir a melhorar ou a piorar a qualidade; então teremos que avaliar, até porque há uma gradual renovação dos órgãos estatutários nas entidades e isso estimula a maior competição para que haja várias empresas certificadoras”, pondera o dirigente.

Ele ressalta a necessidade de monitoramento constante pela Previc para evitar que haja uma simplificação excessiva do processo e eventual perda de credibilidade dos certificados. Defende, ainda, que os aspectos da tecnologia e da segurança na aplicação das provas são tão importantes quanto a profundidade dos assuntos, “porque há temas que não são encontrados numa cadeira específica”, aponta Leão.

Embora a experiência não seja aceita para os novos certificados, a renovação dos já emitidos pode continuar

Revisão

Em agosto, a Previc fará uma revisão dos processos aplicados por todas as certificadoras que já estão em atuação. Há atualmente oito delas reconhecidas pela autarquia, responsáveis pela emissão de mais de dez certificados. “Não esperamos muitas novidades, mas é preciso fazer essa revisão de modo a atender nossos processos internos, até pela dinâmica do sistema e pelas necessidades de atualização”, conta Baasch.

A autoridade de supervisão faz questão de manter um rela-

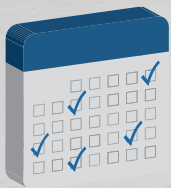
cionamento muito próximo com os certificadores. Há reuniões frequentes para a checagem de procedimentos e muita troca de ideias para melhorar os processos. “Há outros certificadores que gostariam de entrar nesse mercado, mas o processo não é muito rápido” observa a Diretora.

Agenda 2021

Na agenda estratégica do ICSS, a prioridade será avançar para novas áreas de certificação, como a das entidades do RPPS, que representam um grande

potencial de expansão, explica Guilherme Leão. Há também um esforço para aproximar o Instituto das entidades de autogestão em saúde. No caso do RPPS, foi feita uma consulta pública sobre a aplicação de provas específicas para o segmento, que gerou contribuições à Subsecretaria da Previdência Complementar. “Ao longo do ano, a nossa tarefa será a de dar início à formulação de provas e preparar o ICSS para isso”, afirma o dirigente. ■

Por Martha Corazza



Calendário de Obrigações

Já parou para pensar o custo do não cumprimento de prazo de uma obrigação legal?

O Calendário de Obrigações é a ferramenta certa para fortalecer os controles internos da sua entidade através do monitoramento e alertas de obrigações legais, permitindo ainda inclusão de obrigações próprias.



Segurança, disciplina,
robusto processo de investimento
aliado à estratégias inteligentes
e modernas, são os **diferenciais**
que a MÉTODO INVESTIMENTOS
busca nos gestores e parceiros
para oferecer **excelentes produtos**
aos **clientes institucionais**.



MÉTODO
INVESTIMENTOS
AGENTE AUTÔNOMO DE INVESTIMENTOS

www.metodoaai.com.br

Contato: (11) 3078-1510

MILES CAPITAL

Uma Nova Referência em Renda Variável

**Gestora de
recursos com
foco no mercado
acionário
brasileiro.**

**Sócios com
longas carreiras
nos mercados
brasileiro e
latino-americano
de ações**

**R\$ 4 bilhões
de ativos sob
gestão**

www.milescapital.com.br

+55 (11) 3181-9159

contato@milescapital.com.br

As informações contidas nesse material são de caráter exclusivamente informativo e não devem ser interpretadas como solicitação, oferta ou recomendação de investimento. A Miles Capital não realiza distribuição de cotas. Para investir em nossos fundos, contate um distribuidor autorizado. Leia o formulário de informações complementares, a lâmina de informações essenciais, se houver, e o regulamento antes de investir. Os investimentos em fundos não são garantidos pelo administrador nem por qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, pelo Fundo Garantidor de Crédito (FGC). A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de resultados futuros. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos. Os fundos geridos pela Miles Capital podem estar autorizados a realizar aplicações em ativos negociados no exterior. Os fundos geridos pela Miles Capital podem estar expostos a significativa concentração em ativos de poucos emissores, com riscos daí decorrentes. Os fundos geridos pela Miles Capital podem utilizar estratégias com derivativos como parte integrante de 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 para cobrir o prejuízo dos fundos. Material de propriedade da Miles Capital. Vedada a circulação e reprodução, no todo ou em parte, sem a devida autorização prévia. A Miles Capital não se responsabiliza pela publicação acidental de informações incorretas.





TRADIÇÃO

Mais de 20 anos de atuação em consultoria de investimentos para as EFPC.

ATUAÇÃO

Num ambiente de negócios sempre desafiador, a PPS tem apoiado com grande sucesso seus clientes na busca de resultados.

- **Internacionalização de Portfólios**

*Otimização da Carteira Consolidada do Plano
Implementação de mandatos
Fornecimento de documentação internacional com conteúdo robusto e diferenciado*

- **Monitoramentos para a observância de diretrizes de aplicação dos recursos garantidores e de riscos envolvidos, propondo orientações e procedimentos a serem adotados**

- **Elaboração e Revisão das Políticas de Investimentos**

- **Seleção de Gestores e Fundos de Investimento**

- **Estudos de ALM - Asset Liability Management**

- **Projeto e Implantação de Perfis de Investimento e Ciclos de Vida**

- **Avaliação e Recomendação de Estruturas Eficientes de Investimentos**

- **Estudo técnico de convergência da taxa de juros**

- **Avaliação de Desempenho de Portfólios**

- **Análise de investimentos alternativos**

- **Treinamentos Customizados para Dirigentes, Comitês e Conselhos**

OS EFEITOS DA PANDEMIA SOBRE A POUPANÇA DE APOSENTADORIA

Crise econômica severa despertou em governos e poupadores reações das mais diversas, do aumento das contribuições à revisão das idades mínimas

O primeiro ano de pandemia afetou sistemas previdenciários públicos e privados de diferentes formas, direta ou indiretamente. Em alguns casos, o governo relaxou regras para segurar o ajuste automático das idades mínimas de aposentadoria; em outros, cálculos foram temporariamente alterados na tentativa de preservar benefícios. O período delicado também levou participantes a aumentar contribuições ou, pelo contrário, fazer o uso precoce dos recursos acumulados nas contas CD para enfrentar as dificuldades financeiras do último ano. A boa notícia é que,

►► EFEITOS DA PANDEMIA

em agregado, nos 22 maiores sistemas do mundo, os ativos previdenciários cresceram 11% em 2020 graças à maior diversificação e à recuperação dos mercados.

Idade e novo *design*

Em junho do ano passado, o parlamento holandês aprovou uma lei que congelou a idade mínima de elegibilidade para a aposentadoria estatal em 66 anos e quatro meses. A medida é válida até 2022. A partir daí, haverá um aumento gradual para 67 anos até 2024.

Em dezembro último, o governo do país também decidiu que a fim de conferir um grau maior de sustentabilidade ao segundo pilar, composto por fundos capitalizados privados de adesão semi-obrigatória, todos os novos direitos acumulados, anteriormente na modelagem BD, passarão a ser contabilizados no modelo de Contribuição Definida.

Após um período de transição, os novos participantes dos planos passarão ainda a pagar contribuições fixas. A média utilizada no cálculo do *vesting* hoje será totalmente extinta, passando a valer, como critério do referido cálculo, a idade do participante e os aportes efetivos ao plano. Isso fará com que haja maior justiça intergeracional entre empregados de diferentes idades, além de uma conexão mais próxima entre contribuições e benefícios.

Mas as mudanças não param por aí: dois novos tipos de contratos substituirão os programas existentes. Um deles prevê o compartilhamento de riscos durante a fase de acumulação e desembolso, requerendo a constituição de um fundo de solvência. Eventuais déficits poderão ser sanados em até dez anos. Além disso, a carteira de investimento deverá conter, obrigatoriamente, um elemento de ciclo de vida e os participantes mais jovens poderão investir 100% dos ativos em ações.

Maior flexibilidade

Está sob análise de uma comissão especial organizada pelo governo dinamarquês a possibilidade de haver maior flexibilidade para aqueles que desejam tanto parar de trabalhar antes da idade de aposentadoria quanto continuar na ativa por mais tempo. E como a expectativa de vida é um dos determinantes para o ajuste da idade mínima, técnicos estudam um possível abrandamento da regra, com efeitos para quem for se aposentar a partir de 2040.

Na Holanda, todos os novos direitos BD passarão a ser contabilizados no modelo de Contribuição Definida

Cálculo milimétrico

A Pensão Baseada em Renda (*Income Pension*) - é o principal componente do benefício estatal sueco, que deverá registrar um leve aumento nos próximos cinco anos em função da pandemia e de uma pequena queda na expectativa de vida no ano passado. Em movimento oposto ao usual, em que a expectativa de vida vem aumentando ano a ano, em 2020 o indicador diminuiu cerca de 1% para homens e mulheres no país.

O cálculo do benefício considera tábuas biométricas atualizadas a cada cinco anos, ou seja, o divisor para aqueles que completam 65 anos em 2022 será baseado em dados dos anos 2016-2020; em 2023, nos anos de 2017-2021, e assim por diante. De acordo com dados do regulador, a expectativa de vida em 2020 ficou muito próxima à de 2015, acarretando um aumento de algo em torno de 20 a 40 coroas suecas adicionais mensalmente (R\$ 16 a R\$ 32), por beneficiário. Ainda que a mudança seja pequena, chama a atenção a precisão do sistema - considerado um dos mais sustentáveis do mundo.

Contra as expectativas

Na China, o sempre controverso debate em torno da reforma da previdência voltou a ocupar a agenda do parlamento em meio à pandemia. A proposta é incluir, no

planejamento legislativo nacional para os próximos cinco anos, o aumento da idade mínima, atualmente em 60 anos para a maioria dos homens e 50 ou 55 para mulheres, dependendo da ocupação.

Única economia de grande porte disposta a fazer uma reforma num momento delicado como o atual levou especialistas a questionarem o motivo, com uma resposta simples: a taxa de dependência de idosos da China, isto é, o número de pessoas com mais de 65 anos para cada 100 pessoas com idade entre 15 e 64 anos, chega a 17, próximo do que se observa em países desenvolvidos. Na Índia, essa razão é 9,8; no Vietnã, de 11,4. O problema, observam analistas, é que a renda *per capita* chinesa - que reflete, de certa forma, os recursos disponíveis para que os trabalhadores possam sustentar os aposentados - é de cerca de um quinto do nível de um país desenvolvido.

Preocupação com o pensionista

Garantir que as pensões daqueles que estejam prestes a se aposentar não sejam muito afetadas pela pandemia, em função da queda da renda de alguns setores, é a preocupação do Ministro das Finanças de Malta. Assim, uma nova medida, voltada para as pessoas nascidas entre 1956 e 1961, alterou o cálculo do benefício em 2020,

O governo chinês está debatendo o aumento da idade mínima de aposentadoria em plena pandemia

que considerou apenas a renda dos dois primeiros meses do ano. A média do primeiro bimestre será então anualizada, inclusive para os trabalhadores autônomos.

Adiamento dos planos

Mais de um quinto (22%) dos trabalhadores britânicos próximos da idade de aposentadoria foram forçados a adiar seus planos devido à pandemia. Segundo relatório da seguradora *British Seniors*, a Covid-19 é considerada a maior ameaça para a aposentadoria no país: 77% dos maiores de 50 anos acreditam que isso afetará diretamente a sua habilidade de se aposentar.

O relatório também revelou que 17% das pessoas com mais de 50 anos precisou fazer uso da reserva previdenciária mais cedo do que o planejado devido aos impactos da pandemia. Por conta disso, 38% acreditam que terão dificuldades financeiras na idade avançada.

Aumento de poupança

Nos Estados Unidos, apesar das dificuldades, as mulheres atingiram níveis recordes de con-

tribuição para os planos de aposentadoria no último trimestre de 2020 - um indicador que contrasta com o fato de terem sido justamente elas as mais afetadas na pandemia.

No período de referência, a taxa média de poupança dos participantes aos planos 401 (k) - CD, ofertados por empresas privadas - foi de 9% ante 8,7% no ano anterior, de acordo com a análise trimestral da carteira de clientes da *Fidelity Investment*. Nos planos 403 (b) - também de Contribuição Definida, mas ofertados por organizações sem fins lucrativos e agências governamentais - a taxa média de poupança foi de 7,6% contra 6,2% no ano anterior. Considerados os aportes do empregador, as taxas chegam a 13,3% e 11,4%, respectivamente. As mulheres respondem por 40% das contas 401(k) e 70% dos planos 403(b) da *Fidelity*.

Os números surpreendem porque vão de encontro a diversos levantamentos, incluindo um da própria consultoria. A *Fidelity* apurou, por exemplo, que embora as mulheres tenham economizado mais para a aposentadoria, quase 40% pensam em deixar a força de trabalho ou reduzir as horas trabalhadas para cuidar da família.

E apesar de ocuparem 46% dos postos de trabalho dos EUA antes da Covid-19, elas respondem por 54% do total de empregos perdidos, revela um relatório da



MOVIDOS PELA TRANSFORMAÇÃO

UniAbrapp é diferente²

Site Novo, Cursos Novos... A transformação contínua está em nossas veias e nos leva cada vez mais a entrar no universo digital sem direito a retorno.

Trazemos novidades para você se manter atualizado e estar preparado para ser o profissional do futuro!

Confira a agenda dos próximos treinamentos online e **prepare-se para transformar 2021 em um ano de resultados!**

› ABRIL

NOVO

Update Class | **Desvendando a IN 34/2020 na Prática**

Data: 20/04 | 02 Pontos PEC ICSS

NOVO

Update Class | **Boas Práticas nas Reuniões dos Conselhos das EFPC**

Data: 22/04 | 02 Pontos PEC ICSS

NOVO

Trilha do Conhecimento | **Empatia e os Impactos no Clima Organizacional**

Data: 29 e 30/04 | 04 Pontos PEC ICSS

› MAIO

NOVO

Special Class | **Conhecendo a Nova Regulação sob a Ótica Atuarial e os Impactos sobre o Plano de Benefícios: In Previc 33/2020, Instrução Normativa 31/2020 e Portaria DIFIS/PREVIC 835/2020**

Data: 04/05 | 02 Pontos PEC ICSS

NOVO

Update Class | **Sustentabilidade Corporativa (ESG) nas EFPC**

Data: 21/05 | 02 Pontos PEC ICSS

NOVO

Trilha do Conhecimento | **O Líder Multiplicador**

Data: 24, 25 e 26/05 | 06 Pontos PEC ICSS

NOVO

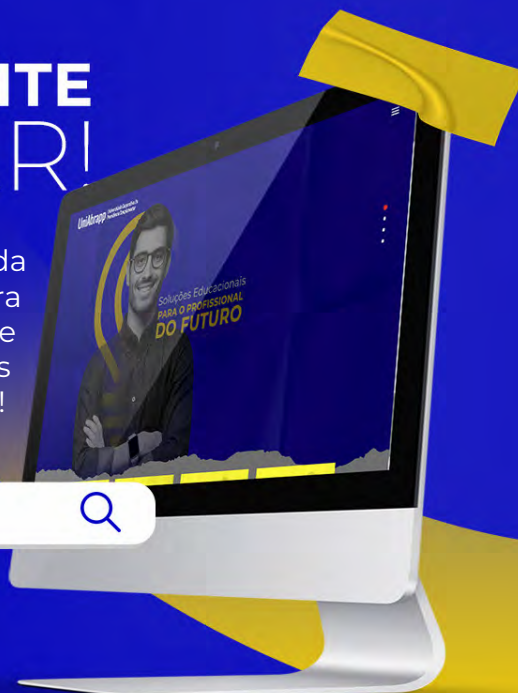
Trilha do Conhecimento | **A Psicologia Econômica no Ambiente da Previdência Complementar Fechada**

Data: 27 e 28/05 | 04 Pontos PEC ICSS

NOVO SITE NO AR!

Conheça o novo site da UniAbrapp e aproveite para acompanhar agenda de treinamentos e muitas outras soluções em um único lugar!

WWW.UNIABRAPP.ORG.BR



►► EFEITOS DA PANDEMIA

McKinsey. A consultoria atribui os números ao maior impacto sofrido por determinados ramos da indústria em que as mulheres mais atuam, como hotelaria, alimentação, varejo, artes, recreação e administração pública, além de saúde e educação. O *Center for American Progress* e a *Century Foundation* estimam que o risco de mães deixarem o mercado de trabalho ou reduzirem a carga horária equivaleria a cerca de US\$ 64,5 bilhões por ano em salários perdidos.

Resiliência na adversidade

Em 2020, a despeito das crises econômica e sanitária, os ativos de fundos de pensão nos 22 maiores mercados do mundo (incluindo o Brasil) mantiveram tendência de alta (11%), chegando a US\$ 52,5 trilhões no final do ano. Os sete maiores mercados previdenciários (Austrália, Canadá, Japão, Holanda, Suíça, Reino Unido e EUA) representam 92% desses ativos, proporção que se manteve inalterada em relação ao ano anterior. Os EUA continuam a ser o maior mercado do mundo (com 62% dos recursos mundiais), seguido por Japão (6,9%) e Reino Unido (6,8%). A apuração é do *Global Pension Assets Study*, levantamento realizado anualmente pela Willis Towers Watson em parceria com o *Thinking Ahead Institute*.

Devido à recuperação dos ativos mais para o fim do ano e

Houve alta de 11%
na média de ativos/PIB
em 2020, hoje em 80%.
É o maior avanço
desde 1998

também pelo impacto econômico negativo da pandemia sobre o PIB dos países, observou-se um aumento de 11% na proporção média de ativos/PIB, hoje em 80%, avanço mais significativo registrado desde que o estudo teve início, em 1998. Nos sete maiores mercados, a alta foi ainda mais pronunciada: 20%, passando de 127% em 2019 para 147% em 2020. Nesse quesito, a Holanda manteve a liderança com 214% na relação ativos/PIB, seguida por Canadá (193%), Austrália (175%), Suíça (164%) e EUA (157%).

Em de tratando da distribuição de planos BD e CD, a Austrália segue como o maior mercado de Contribuição Definida do mundo, com 86% dos ativos totais na modalidade. Na outra ponta, Japão (95%), Holanda (94%), Reino Unido (81%) e Canadá (61%) mantêm sistemas predominantemente BD. Os planos CD hoje equivalem a 53% dos ativos nos sete maiores mercados (contra 35% em 2000). Nos últimos dez anos, os planos CD e BD cresceram, anualmente, 8,2% e 4,3%, respectivamente.

Na esfera dos investimentos, destaque para o crescimento global dos ativos alternativos (mercados privados, entre outras opções), que saltaram de 7% para 26% nos sete maiores mercados nos últimos 20 anos. A tendência é de migração da renda variável (60% para 43%). Em tais mercados, a alocação média se divide da seguinte forma: ações (43%), títulos (29%), alternativos (26%) e moeda (2%).

Nos 22 maiores mercados, a taxa de crescimento anual composta (10 anos) em dólares é de 6,2%. No período de cinco anos, o crescimento médio anual estimado varia, em moeda local, de 0,3% na Espanha até 15% na Índia.

A Previdência Complementar Fechada do Brasil somava 195 bilhões de dólares em ativos ou 14,3% do PIB. Em dólares, o País registra, junto com África do Sul e Japão, a menor taxa de crescimento desde 2010, respectivamente, de -5,3%, -1,4% e -0,3%. Vale notar que, somente em 2020, a moeda brasileira foi a que mais se depreciou frente ao dólar (-26,0%), acompanhada pelo peso mexicano (-5,2%), o rande sul-africano (-4,0%) e a rúpia indiana (-2,6%). Em moeda local, a taxa de crescimento anual composta dos ativos previdenciários em 1, 5 e 10 anos no Brasil foi de 49,1%; 5,7% e 6,0%. ■

Por Flávia Silva

Confie nos números. A começar pelos nossos mais de 175 anos de experiência.

Mais de 175 anos de experiência e solidez.

Portfólio completo de produtos.

Fundos renomados.

Rigoroso controle de riscos.

Gestão ativa diferenciada.

Quem sabe, Safra.



Saiba tudo
sobre a performance
e a solidez do Safra.



Safra



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.

www.santanderassetmanagement.com.br

(1) Fonte: ANBIMA – Ranking de Gestão, Janeiro/2021.

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.

Fundos Institucionais de Renda Variável Schroders

- Time de Análise de Ações no Brasil integrado ao time Global de Mercados Emergentes em Renda Variável.
- Gestão de Portfólios através de sistemas proprietários em ESG e análise Big Data.
- **Schroder Core Plus FIC FIA:** Busca superar o IBrX 100 com perfil eficiente de retorno ajustado ao risco e alta liquidez.
- **Schroder Best Ideas FIA:** Carteira concentrada nas melhores ideias, com foco na geração de alfa e alta liquidez.



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 até 30/10/2020. Início do Fundo Schroder Best Ideas FIA: 28/04/2017. Patrimônio líquido médio dos últimos 12 meses: R\$ 30,762,675,57. 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\$ 64,227,071,92. 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.servicosfinanceiros.bnymellon.com.



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

Schroders



Converter dados em conhecimento e transformar inteligência em resultados

Sob a missão **conectar governo e sociedade**, o **Serpro** atua como **propulsor da transformação digital do Brasil** e protagonista na implementação do novo paradigma de **gestão pública global**: um governo sem burocracia, acessível em tempo real e de qualquer lugar.

São 56 anos de tradição em **segurança, inteligência e inovação**, que se reorganizam com dinamismo para enfrentar uma nova era, com novos desafios. Hoje, o Serpro se consolida também como um parceiro para os negócios, com a oferta de serviços especializados para o setor privado.

Novo Serpro. Novo Brasil.



Capture o qr code ao lado e
acesse o portal **serpro.gov.br**



NEGOCIAÇÕES E TCU NA AGENDA

Fiscalização do Tribunal de Contas da União sobre as entidades regidas pela LC 108/2001 é questionada em Ação Coletiva de associadas de Abrapp e Sindapp

O tom das negociações coletivas entre as Entidades Fechadas de Previdência Complementar, representadas por seu sindicato patronal, o Sindapp, e os representantes dos trabalhadores do setor tem refletido cada vez mais a realidade do mercado, inclusive com a elaboração de cláusulas específicas para o teletrabalho, novidade a ser adotada este ano. A decisão foi tomada durante assembleia realizada pelo Sindapp junto às associadas do Estado de São Paulo, no início de março, que deliberou sobre os diversos temas

da pauta reivindicatória de 2021. “Serão criadas balizas genéricas para o teletrabalho, inicialmente para o estado, mas que poderão ser replicadas para outros estados”, observa o Vice-Presidente do Sindapp, José Luiz Rauhen.

“Ao longo dos últimos oito anos, temos reforçado a importância do Sindapp por seu papel ao lado das EFPCs, com algumas mudanças relevantes. Uma delas diz respeito à atuação dos delegados sindicais, que confundiam o significado de um sindicato patronal com os interesses de suas próprias categorias”, afirma Rauhen.

Acordo *sub judice*

O Sindapp conseguiu levar adiante as pautas reivindicatórias de 2020 em quatro estados, fechando acordos no Paraná, Rio Grande do Sul, Minas Gerais e Rio de Janeiro. Nos acordos já firmados, foi oferecido e aceito o reajuste da remuneração dos trabalhadores pela variação do INPC cheio, com reflexos também nas demais cláusulas econômicas. No RS, com o fechamento do sindicato dos securitários local, Rauhen conta que houve apenas alguma complicação na hora de levar o acordo a registro. No Rio de Janeiro, por sua vez, o problema histórico residia na falta de acesso ao sindicato dos securitários do estado, o que obrigava o Sindapp a negociar com a federação do setor. “Em 2020, entretanto, o sindicato apareceu e pudemos fechar o acordo sem ter que recorrer à federação, então foi tranquilo”, diz o dirigente.

As negociações junto ao sindicato dos securitários de São Paulo foi mais difícil, sendo impossível chegar a um entendimento em relação ao ponto da contribuição sindical. Isso porque a reforma

trabalhista levada a cabo pelo governo Temer condicionou a cobrança dessa contribuição, anual, à autorização prévia dos trabalhadores. O sindicato da categoria, entretanto, entende que a contribuição deveria ser automática, incluída na convenção coletiva. Assim, as pessoas que não concordassem teriam a opção de posteriormente enviar carta ao seu sindicato para dizer que não concordam, deixando, portanto, de contribuir.

“Isso iria gerar filas enormes nos sindicatos e nós discordamos. Mas não somos insensíveis às necessidades dos empregados e orientamos as entidades a concederem o reajuste com base no INPC cheio à guisa de antecipação do dissídio”, explica Rauhen. Ao mesmo tempo, o Sindapp entrou com ação no TRT para que a justiça trabalhista decida sobre esse ponto de discordância. “Tivemos uma audiência de conciliação, mas não houve acordo. O caminho normal é que a questão seja encaminhada ao Ministério Público do Trabalho. Obtivemos o parecer de uma procuradora que é amplamente favorável à tese do Sindapp, mas ainda poderemos ter alguma dificuldade porque o voto do relator seria contrário à nossa posição.” Nesse caso, ele explica que ainda caberia recurso ao Superior Tribunal do Trabalho.

Convenções

O Vice-Presidente do Sindapp explica que há apenas quatro estados da federação que possuem Convenções Coletivas de trabalho no setor (modelo em que as negociações são efetuadas por sindicatos dos dois lados, o patronal e o dos trabalhadores, e abrangem as reivindicações de toda a categoria e de todas as empresas envolvidas):

O sindicato foi bem-sucedido no fechamento de acordos no PR, RJ, RS e MG

SP, RJ, RS e MG. Nos estados em que não há convenção coletiva, as negociações ocorrem por meio de Acordos Coletivos.

O Sindapp tem se posicionado contra a adoção de Convenções em estados que ainda não utilizam esse mecanismo de relação trabalhista por considerá-lo pouco adequado à heterogeneidade de características e patrocínios das EFPCs, explica Rauen. “No Paraná foi levantado esse tema, mas não cedemos e não recomendamos a adoção de novas Convenções porque existe uma diversidade muito grande de EFPCs, inclusive com modelos de patrocínio diferentes – público ou privado – além daquelas que são geridas diretamente pelos entes da federação.” A maioria delas, acrescenta Rauen, tem um único patrocinador e, por conta da abrangência da Convenção, acabam sendo obrigadas a seguir as políticas salariais de entidades que têm outros patrocinadores, sem respeitar as peculiaridades individuais.

Além do que é decidido nas Convenções Coletivas, as entidades têm liberdade para firmar adicionalmente seus próprios Acordos Coletivos com os trabalhadores, algo que muitas têm feito. Nos estados em que não há convenção, a maior parte já acertou seus acordos. “Nossa postura tem sido de total respeito às associadas. As assembleias são soberanas para deliberar. Por enquanto, não houve qualquer caso de EFPC que tenha deixado de seguir as nossas orientações.”

Fiscalização dupla

Entre os temas prioritários no planejamento estratégico do Sindapp está o questionamento judicial da fiscalização do Tribunal de Contas da União (TCU) sobre

as EFPCs regidas pela Lei Complementar 108/2001. Em novembro do ano passado, entidades associadas à Abrapp e ao Sindapp concordaram em entrar com Ação Coletiva face ao TCU para barrar o avanço fiscalizatório desses tribunais. “Volta e meia, os tribunais estaduais também fazem tentativas de interferir na fiscalização das fundações de patrocínio público. Contra isso, já possuímos o parecer do jurista Carlos Ari Sundfeld (Professor Titular de Direito da FGV-SP), além de termos contratado um escritório de advocacia para cuidar do assunto”, lembra Rauen.

A situação criada pelo TCU produz uma série de problemas. Um deles é a sobreposição de atuação com a Previc, órgão responsável pela supervisão e fiscalização do sistema, trazendo o risco de impor interpretações e decisões conflitantes das duas instâncias fiscalizadoras. Sem falar na duplicidade de custos para as EFPCs e para o País, pondera Rauen: “Financiamos a Previc com impostos porque só a Tafic não é suficiente. O País tem que arcar também com o custo do TCU para fazer um retrabalho para o qual nem sequer está preparado.”

Para o Diretor Presidente do Sindapp, José de Souza Mendonça, a iniciativa do sistema acontece em defesa do ato regular de gestão. “A ação agora entra em fase de judicialização. Esperamos que isso aconteça ainda no primeiro semestre, embora as restrições impostas pela pandemia possam atrapalhar um pouco esse cronograma.” Mendonça lembra que a decisão de ingressar com a ação só veio depois de inúmeras tentativas da Abrapp e do Sindapp de discutir o assunto com o TCU, sem sucesso.

A adoção de Convenções Coletivas desconsidera a heterogeneidade das EFPCs

Estreitar o relacionamento com entidades e profissionais será prioridade em 2021

“O órgão fiscalizador tem que ser um só, até porque as entidades precisam saber se seguem as determinações da Previc ou do TCU. A grande maioria delas é abertamente favorável à decisão de acabar com essa duplicidade de fiscalização”, reforça Mendonça.

Promoção da ética

O Sindapp também tem trabalhado na edição de novos *e-books* produzidos pela Comissão de Ética, destinados a disseminar boas práticas e a gestão ética, assim como no esforço conjunto com a Abrapp

para ampliar a adesão das EFPCs aos Códigos de Autorregulação. Outra iniciativa relevante é buscar maior profissionalização e criar um novo modelo com requisitos básicos de qualificação junto ao ICSS, Abrapp e UniAbrapp, conta Mendonça. “Pretendemos ainda destacar ações de comunicação para disseminar melhor as informações de interesse do sistema, além de estreitar o relacionamento do Sindapp com entidades e profissionais.” ■

Por **Martha Corazza**

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.



- Facilidade em refinar os resultados através de filtros (porte, região demográfica, etc.)
- Dados de mais de 250 EFPCs e de 1.000 planos carregados
- Os dados são tratados de forma sigilosa
- Inclusão de perfis distintos para os usuários
- 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.

Compromisso da **Sinqia** com o **Mercado** **de Previdência**

Evoluir de forma contínua e valorizar as demandas de nossos clientes estão em nosso DNA.



sinqia



Para muitos, ESG
pode ser uma revolução.
Para a **SulAmérica**
Investimentos, é uma
evolução. E é natural.

Os aspectos ESG (Environmental, Social and Governance) estão na natureza de tudo o que fazemos. Para uma empresa que sempre honrou o compromisso com uma economia ambientalmente responsável, socialmente justa e com uma governança transparente, a prática é naturalmente incorporada.

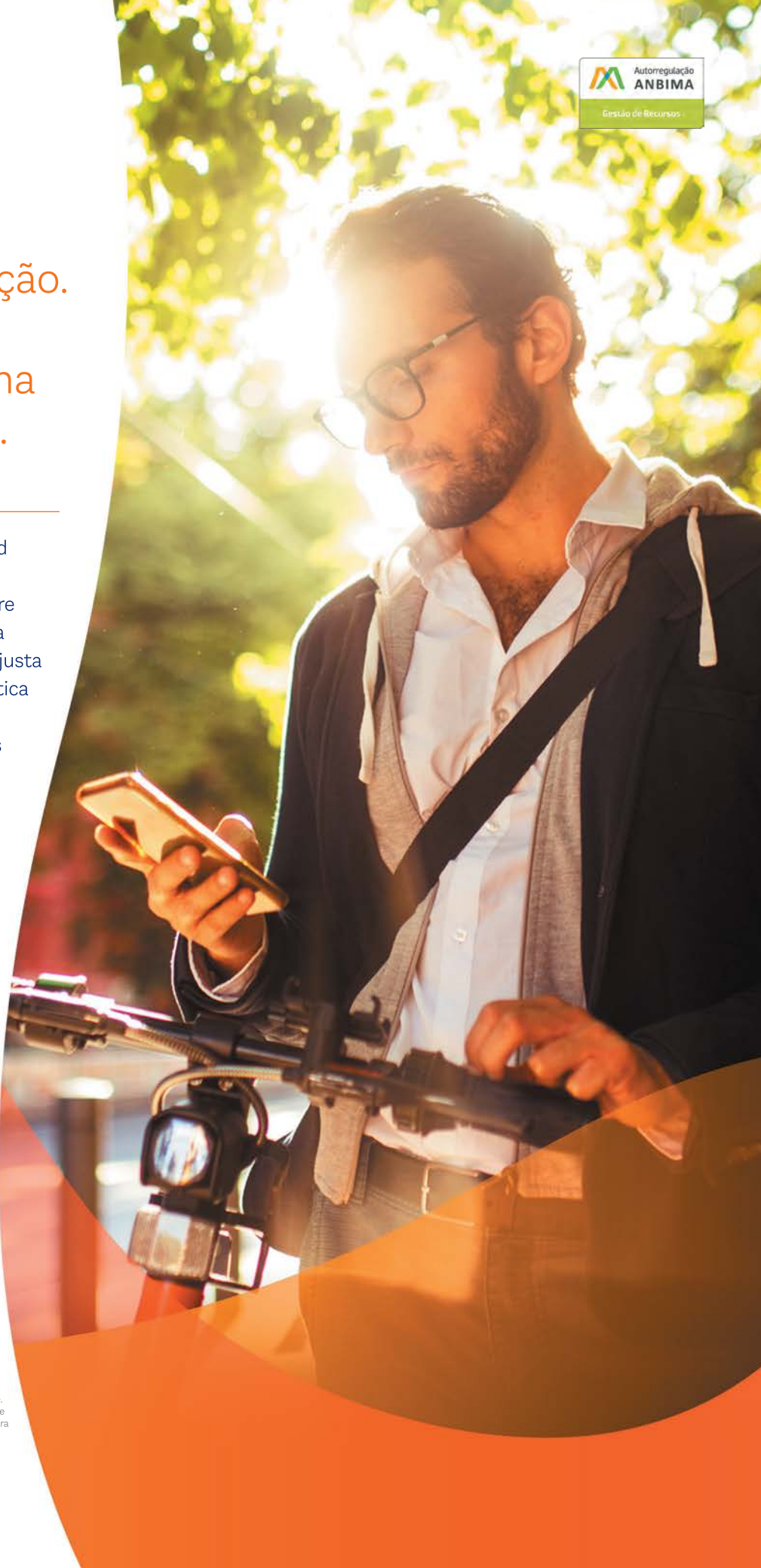
E, desde 2009, a SulAmérica Investimentos é signatária do PRI (Principles for Responsible Investment) e, sempre em busca dos melhores resultados, intensifica cada vez mais a aplicação de critérios ESG como base em todos os processos de investimento e gestão de risco.

**É assim que evoluímos em uma gestão
ética, coerente, verdadeira e sustentável.**



SulAmérica

Este documento foi produzido pela SulAmérica Investimentos DTVM S.A., com fins meramente informativos, não se caracterizando como oferta ou solicitação de investimento ou desinvestimento de ativos. Apesar do cuidado utilizado tanto na obtenção quanto no manuseio das informações apresentadas, a SulAmérica Investimentos não se responsabiliza pela publicação acidental de informações incorretas, nem tampouco por decisões de investimento tomadas com base nas informações contidas neste documento, as quais podem, inclusive, ser modificadas sem comunicação prévia ou posterior. RENTABILIDADE PASSADA NÃO REPRESENTA GARANTIA DE RENTABILIDADE FUTURA. FUNDOS DE INVESTIMENTO NÃO CONTAM COM GARANTIA DO ADMINISTRADOR, DO GESTOR, DE QUALQUER MECANISMO DE SEGURO OU DO FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO - FGC. LEIA A LÂMINA (QUANDO APLICÁVEL) E O REGULAMENTO DO FUNDO ANTES DE INVESTIR. Para avaliação da performance de um fundo de investimento, é recomendável a análise de, no mínimo, 12 (doze) meses. A decisão de investimento deve levar em consideração o perfil do cliente. Para investir, acesse www.sulamericainvestimentos.com.br. Em caso de dúvidas, ligue para nossa Central de Relacionamento pelo número 0800 017 8700 ou envie e-mail para investimentos@sulamerica.com.br. Ouvidoria: 0800 725 3374.





VINP | Nasdaq Listed

A REFERÊNCIA
EM INVESTIMENTOS
ALTERNATIVOS
NO BRASIL

R\$50 BI
SOB GESTÃO

7 ESTRATÉGIAS
PREMIADAS DE GESTÃO

comercialinstitucional@vincipartners.com | t. 55 11 3572 3744

RIO DE JANEIRO | SÃO PAULO | RECIFE | NOVA YORK

 /vincipartners

vincipartners.com



Gestão de Recursos

Data-base: dez/2020. O AuM é calculado com dupla contagem, incluindo fundos de um segmento que investem em outros segmentos. Não há dupla contagem para fundos cogeridos por dois ou mais segmentos de investimento da Vinci Partners. O presente anúncio tem caráter meramente informativo. Ao investidor é recomendada a leitura cuidadosa do Regulamento do Fundo e da Lâmina de Informações Essenciais do Fundo ao aplicar seus recursos. Investimentos implicam na exposição a riscos, inclusive na possibilidade de perda total do investimento. Os resultados obtidos no passado não representam garantia de resultados futuros. Fundos de investimento não contam com garantia do gestor, do administrador, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do Fundo Garantidor de Créditos (FGC). Para mais informações, acesse o nosso site vincipartners.com.

VIVA SEMPRE EM MOVIMENTO

Conquistamos o Selo de Autorregulação em Governança de Investimentos, estamos com a operação 100% digital, nossos gestores certificados e, assim, seguimos evoluindo para que as nossas entregas sejam cada vez melhores aos nossos quase 50 mil participantes.

Somos a **VIVA PREVIDÊNCIA!** Administramos planos associativos, empresariais e família, que reúnem um patrimônio de R\$3 bilhões. Atuamos sempre com foco na inovação para o fomento do setor e atenta às expectativas de quem faz parte da Fundação.

Conheça as nossas **SOLUÇÕES PREVIDENCIÁRIAS.**



VIVA
PREVIDÊNCIA



0800 720 5600



/vivaprevidencia



@vivaprevidencia



www.vivaprev.com.br

O MUNDO DO CARBONO ZERO

Governos, investidores institucionais
e empresas atuam
para zerar emissões até 2050

No final de fevereiro, após drástica mudança de rota em comparação ao seu antecessor, o Presidente estadunidense, Joe Biden, oficializou a volta dos EUA ao Acordo de Paris. A decisão foi comunicada em reunião com o Primeiro Ministro do Canadá, país também aderente ao pacto internacional que tem entre suas metas o compromisso de zerar a emissão de gases que causam o efeito estufa até 2050. O movimento “net-zero” ganha força mundialmente, tanto em nível nacional quanto corpo-

rativo; prova disso é a intenção do Reino Unido de emitir títulos verdes, a crescente adesão de investidores institucionais a iniciativas para amenizar as mudanças climáticas, e o investimento de empresas em tecnologias que reduzam os GEE (gases do efeito estufa).

Gestoras de ativos, fundos de pensão e governos reconhecem que o risco climático pode ser considerado, hoje, uma das maiores ameaças à rentabilidade e à sustentabilidade de longo prazo das corporações. Para David Blood,

Senior Partner da Generation Investment Management, gestora cofundada pelo Vice-presidente americano Al Gore, é imperativo tratar de imediato a crise do clima, que oferece enormes oportunidades de investimento. “A transição para a ‘emissão zero’ será a maior transformação da história econômica”, sentencia Blood, acrescentando que sem a indústria financeira, o Acordo de Paris dificilmente avançará.

Sem imposições

Instituído em 2015 e adotado por cerca de 190 países, o Acordo de Paris tem como objetivo controlar as mudanças climáticas e seus impactos negativos via a redução significativa de gases do efeito estufa, limitando o aumento da temperatura global a 2° Celsius - ou, preferivelmente, a 1,5° C - em comparação a níveis pré-industriais. No entanto, não há imposições de metas ou prazos. Cabe a cada país estabelecer objetivos próprios por meio do sistema denominado “pledge and review”, que envolve o desenho de um plano de ação climática palpável para reduzir as emissões antes de determinada data-alvo. Feito isso, torna-se necessário apresentar relatórios regulares sobre o progresso obtido e seguir padrões pré-definidos para rastrear as emissões em nível nacional.

Os objetivos serão atualizados a cada cinco anos, sendo 2030 a primeira data de referência estabelecida pela maioria das economias aderentes. Como não são aplicadas sanções formais pela definição de um objetivo pouco ambicioso ou não cumprimento de uma

promessa, em última instância, observam especialistas, o sucesso do Acordo depende de confiança mútua, do desenho e do tratamento igualitário conferido pela estrutura e, em grande parte, da liderança dos países mais ricos e líderes em emissões globais.

As nações desenvolvidas, aliás, são fortemente encorajadas a oferecer ajuda financeira e tecnológica às economias em desenvolvimento a fim de apoiar os esforços de mitigação dos riscos climáticos e projetos de adaptação. Afinal, é dos países mais pobres que parte mais da metade dos gases de efeito estufa, cujas emissões também crescem mais rapidamente. Além disso, eles apresentam níveis muito diferentes de desenvolvimento econômico, vigor das instituições e capacidade técnica.

Soberanos e de varejo

No Reino Unido, as autoridades entendem que o esforço de recuperação pós-pandemia está intimamente associado a uma economia verde, sustentável, que já oferece ótimas oportunidades de investimento. Nessa linha, no início de março, o governo anunciou uma série de medidas para atingir mais rapidamente a meta “net-zero”, segundo recomenda o Acordo de Paris.

Uma das iniciativas para estimular a indústria, por exemplo, é a injeção de 12 bilhões de libras no Banco Nacional de Infraestrutura (*National Infrastructure Bank* - NIB). Os recursos servirão para financiar projetos via empréstimos e garantias, reduzindo riscos e atraindo mais investimento privado para setores

O Acordo de Paris
propõe limitar
o aumento da
temperatura
global a,
preferivelmente, 1,5°C

como transportes, energias renováveis e infraestrutura.

Ainda neste ano, também está prevista a oferta, no varejo, de títulos verdes de poupança (*green savings bonds*), a primeira de uma série de emissões em formato inédito no mundo. Valores, rentabilidade, prazos e estrutura ainda não foram determinados, mas a expectativa é enorme quanto a sua popularidade num momento em que os poupadores têm a sustentabilidade como prioridade máxima. Os papéis serão ofertados pelo *National Savings & Investments*, programa garantido pelo Tesouro que já comercializa títulos de capitalização (*premium bonds*). Tais títulos não possuem uma taxa de retorno, garantindo ao detentor, ao invés disso, a chance de ganhar prêmios em dinheiro de até £1 milhão.

Outra iniciativa associada à sustentabilidade é a emissão inicial de £15 bilhões em títulos soberanos verdes, os chamados *green gilts*. Ao mesmo tempo, o governo estuda alternativas para permitir a inclusão de ativos mais arriscados nas carteiras dos planos de pensão, uma discussão que passa pela reavaliação do limite máximo de 0,75% para as despesas administrativas dos programas padrão de Contribuição Definida (CD). Acredita-se que o teto pode estar dificultando uma maior diversificação das carteiras; por isso, a intenção é aprovar uma nova regulação que preveja o *smoothing* das taxas por períodos mais longos.

Estima-se que aproximadamente US\$ 250 bilhões em títulos verdes tenham sido negociados mundialmente

em 2020. Em setembro, a Alemanha lançou €6,5 bilhões em títulos soberanos com vencimento em dez anos (contra uma demanda de €33 bilhões). O retorno ficou em 1 ponto base inferior ao de um título soberano convencional. Adicionalmente, foram realizadas duas rodadas de emissões de papéis com maturidade de 5 anos, tendo a última captado €5,4 bilhões, resultado considerado modesto pelos analistas (1,29 vezes a quantia ofertada).

França e a Holanda também já emitiram títulos soberanos com perfil sustentável, enquanto a Itália vem dando os primeiros passos nessa direção, após pequeno atraso ocasionado pela profunda crise política atravessada pelo país no final de 2020. O novo governo de coalizão italiano criou inclusive um Ministério de Transição Ecológica no intuito de reforçar a gestão das políticas climáticas. A expectativa é que os papéis tenham vencimento em dez anos. Mais recentemente, foi a vez do Tesouro Espanhol divulgar a emissão de títulos verdes no segundo semestre de 2021. Pioneiro na Europa, o Tesouro francês lançou seu primeiro título soberano verde em janeiro de 2017, com vencimento em junho de 2039, a um rendimento de 0,3%.

Trabalho conjunto

Em escala mais individualizada, ainda que num contexto coletivo, grandes detentores de ativos vão se comprometendo mais concretamente com a meta de zero carbono até 2050. Prova disso é a iniciativa lançada no âmbito da ONU em setembro de 2019 denominada *Net-Zero Asset Owner Alliance*

Governo inglês deve flexibilizar regras para estimular investimentos ESG pelos planos CD

PARCEIROS CONECTA: UM UNIVERSO DE POSSIBILIDADES PARA UNIR PESSOAS

EM CADA PARCEIRO, A CONECTA ENXERGA UMA EXTENSÃO DE SI MESMA.

Acreditamos que nas conexões está a possibilidade da troca de saberes, afinal, sempre foi sobre pessoas, e nós entendemos que, em cada um, há um mundo recheado de bagagens.



IN 34 PREVIC. SUA EFPC JÁ ATENDE OS REQUISITOS DESSA INSTRUÇÃO?



Um desses parceiros é a **PFM Consultoria e Sistemas**. Trata-se de uma empresa que tem ajudado as EFPCs a atender os requisitos da **IN 34**, cujo objeto são ações de combate à lavagem de dinheiro e ao financiamento do terrorismo.

Para atender a essa instrução, é necessária uma série de adequações e ações das entidades, e, com a experiência da **PFM**, esse processo fica muito mais rápido e tranquilo.

Entre em contato com a Conecta e saiba como a **PFM Consultoria e Sistemas** pode ajudar a sua entidade a atender os requisitos da **IN 34** com projetos de consultoria especializada.

+55 11 2344-2590 | 2591 | 2592

conectasa@conectasa.com.br

www.conectasa.com.br

/conectasa

conecta_s_a

contraktor

inovativadora



conecta
soluções associativas

Gestoras e detentores de ativos formam alianças “net zero” no âmbito da ONU

(NZAOA), que reunia 33 integrantes até o fechamento desta edição. Gestores de ativos também fundaram uma aliança própria, em dezembro de 2020, que recebeu o nome de *Net Zero Asset Managers Initiative*, representando mais de US\$ 9 trilhões sob gestão.

A NZAOA reúne grandes fundos de pensão como CalPERS (EUA); Alecta e AMF (Suécia), *AkademikerPension* e PFA (Dinamarca); Aviva e BT (Inglaterra); Cbus (Austrália); ERAPF, FRR (França); seguradoras e resseguradoras (Zurich, Munich Re, Generali, SCOR); fundos soberanos e de *endowment*, somando US\$ 5,1 trilhões de ativos.

Entre os objetivos, a promoção de melhores práticas e transparência no

tratamento de questões climáticas, buscando conjugar bons retornos e sustentabilidade no longo prazo. Para tal, a iniciativa irá desenvolver ferramentas e métodos de integração de fatores ASG à análise e à gestão dos investimentos. O diálogo com os pares, a influência junto às companhias investidas e a constante preocupação com a economia real estão no topo da agenda comum.

Para Thomas Buberl, CEO do Grupo AXA, como a empresa atua num ambiente de negócios desalinhado ao Acordo de Paris, seu universo de investimento, hoje, está muito acima do limite dos 1,5° C. “Assumimos esse compromisso com a expectativa de que governos e agentes da economia real também assu-

Verde para valer

Registrando crescimento exponencial, os fundos sustentáveis captaram US\$ 81 bilhões apenas no terceiro trimestre de 2020, segundo relatório da *Morningstar*. E na medida em que cresce o apetite dos investidores por estratégias que levam em conta fatores ASG, aumenta também a preocupação com a prática de *greenwashing*. A União Europeia, onde está localizada a maioria dos ativos verdes do mundo - o mercado é quase tão grande quanto os da América do Norte e Ásia-Pacífico combinados - vem intensificando a supervisão da indústria, levando os gestores de ativos a quantificar e divulgar, de forma mais precisa e transparente, o quanto os produtos promovem, de fato, aspectos sustentáveis.

A experiência de emissão de títulos verdes da Alemanha é atribuído justamente ao fato de que a receita de alguns deles vem sendo utilizada para cobrir gastos federais anteriores, ponderam analistas. A emissão desses títulos para financiar projetos existentes é permitida pela *International Capital Markets Association*, mas determinados países adotam abordagens distintas, que agradam mais os potenciais investidores.

Holanda e França, por exemplo, estipularam que pelo menos 50% da receita das novas “emissões verdes” sejam destinados à cobertura de gastos atuais ou futuros. A Holanda dividiu os recursos levantados pela emissão inicial de 5,9 bilhões de euros em 2019 entre as despesas daquele ano e de 2018, por exemplo. Na França, os técnicos do Tesouro afirmam ser “boa prática” concentrar os recursos dos títulos verdes em projetos atuais e futuros, o que também seria mais adequado aos olhos dos investidores.

Outro ponto sensível diz respeito ao chamado “greenium” associado aos títulos verdes, que implicaria num rendimento mais baixo que em outros papéis similares. Embora não haja uma explicação para quaisquer diferenças, análises apontam, a partir da emissão de títulos verdes europeus até agora, a diferença de 1 a 2 pontos base quando comparados a títulos não verdes de maturidade semelhante. Estudos também levam a crer que a liquidez dos títulos verdes e não-verdes é, até agora, praticamente igual.



mam compromissos climáticos significativos. Estamos ansiosos para contribuir com o desenvolvimento de métricas e metodologias comuns.”

Maior fundo de pensão público dos EUA, a CalPERS reconhece que as mudanças climáticas representam um risco urgente e sistêmico frente à responsabilidade de proteger os ativos financeiros de participantes no longo prazo. “Estamos comprometidos com a defesa, engajamento e integração de riscos climáticos, mirando as oportunidades para enfrentar esse desafio na condição de agentes fiduciários de quase 2 milhões de funcionários públicos californianos”, diz a CEO Marcie Frost.

Tecnologia de ponta

Ciente de que é preciso acelerar o desenvolvimento de novas tecnologias para combater as mudanças climáticas e implementá-las, em larga escala, no menor espaço de tempo possível, o *Massachusetts Institute of Technology* (MIT), um dos mais importantes centros de estudos tecnológicos do mundo, criou o Consórcio do Clima e Sustentabilidade, do qual fazem parte empresas como Apple, Verizon, Boeing, IBM, Cargill, Dow, Pepsi e Kraft.

As corporações que participam do *MIT Climate and Sustainability Consortium* (MCSC) se comprometem não apenas a trabalhar com o MIT, mas entre si, dedicando-se à modelagem climática, materiais de baixo carbono, energias alternativas, inteligência artificial, arquitetura e *design*, armazenamento, desenvolvimento e planejamento urbano, engenharia de sistemas, cadeias de abas-

tecimento e finanças verdes. Já o MIT *Climate CoLab* é uma segunda iniciativa, de caráter intrinsecamente colaborativo como o Linux e a Wikipedia, que permite a indivíduos e organizações contribuírem com propostas e projetos em nível local, nacional ou global. Focada em questões relacionadas ao clima, a interação ocorre por meio remoto, em plataforma específica para tal fim.

Participante do consórcio de Clima e Sustentabilidade do MIT, a IBM espera, até 2025, reduzir 65% das emissões de gases (em relação aos níveis de 2010) e utilizar fontes renováveis para 75% da energia elétrica consumida mundialmente pela empresa. Até 2030, a intenção é chegar ao patamar de 90% em energia limpa e zerar as emissões de gases causadores do efeito estufa, o que ocorre majoritariamente no âmbito dos seus *data centers*. (De acordo com a Agência Energética Internacional, coletivamente, os centros de processamento de dados consumiam cerca de 1% da eletricidade global em 2018, devendo chegar a 10% até 2030).

No ano passado, o braço de pesquisa da gigante de tecnologia, o *IBM Research*, desenhou uma estratégia global denominada “O Futuro do Clima”. Entre os objetivos, o uso de computação em nuvem e *machine learning* para desenvolver materiais capazes de capturar dióxido de carbono em locais poluentes, como refinarias. O esforço ganhou tração no início deste ano, quando a Exxon Mobil anunciou investimento maciço de US\$ 3 bilhões na área.

De olho no desenvolvimento tecnológico, o governo inglês também

A computação em nuvem e o *machine learning* podem ajudar a capturar CO2 na atmosfera

lançou a Carteira de Inovação de Emissão Zero (*Net Zero Innovation Portfolio*), um programa cujo financiamento pode chegar a £1 bilhão. Serão destinados, por exemplo, £20 milhões para parques de energia eólica flutuantes em águas profundas; cerca de £70 milhões para o desenho de protótipos de unidades de armazenamento de longa duração de energia; e outros £4 milhões para o aumento da produção de biomassa.

Créditos de carbono

Em rota distinta de algumas empresas comprometidas com a sustentabilidade, a IBM não pretende adquirir créditos de carbono, considerados um substituto mais barato a medidas para reduzir emissões próprias: os vendedores são os proprietários do projeto; os compradores, países, estados ou indústrias que desejam equilibrar o que depositam na atmosfera pagando para remover o CO2 de outro lugar. Alguns exemplos comuns são os projetos de reflorestamento, fontes de energia renovável, armazenamento de carbono, gestão de resíduos e aterros sanitários.

Apesar de práticas, as compensações de carbono podem ter um custo elevado, além de ser difícil checar os benefícios que cada projeto de fato gera para o meio ambiente, o que requer mensuração, padrões e protocolos bem documentados. Outra crítica à estratégia é se empresas e países optam por fazer uso dos créditos para evitar reduzir, de forma mais efetiva, as suas próprias emissões de carbono. ■

Por Flávia Silva



com **PEDRO DE BIASE**,
Sócio da Itajubá Investimentos

►► O cenário de pressão inflacionária e a perspectiva de alta mais expressiva na Selic devem alterar a busca dos fundos de pensão por maior risco nos investimentos?

Acreditamos que o cenário de juros baixos é estrutural no mundo inteiro e no Brasil não deve ser diferente. Mesmo que tenhamos uma alta na Selic, as taxas de juros continuarão menores do que as metas atuariais dos investidores institucionais, o que deve manter a busca por ativos de maior risco. Além disso, ao longo dos próximos meses, teremos vencimentos significativos de títulos públicos, que precisarão ser reinvestidos neste ambiente de juros baixos. Em resumo, entendemos que os investidores vão continuar firmes na busca por ativos de maior risco para alcançar seus objetivos e a diversificação será fundamental para que isso seja feito com o menor risco possível.

►► Os fundos multimercados no exterior ganham força?

Temos percebido muito interesse por parte dos investidores por alternativas que diversifiquem sua carteira local de multimercados estruturados. No exterior, o universo de oportunidades é mais amplo, tornando possível investir em estratégias que deverão ser menos impactadas pelos ciclos monetários ou até mesmo em carteiras que buscam tirar proveito desse cenário.

Uma das estratégias que mais vem ganhando espaço na carteira dos investidores locais é a de paridade de risco (*risk parity*), que busca investir em diversas classes de ativo (ações, crédito, renda fixa e inflação/*commodities*), de

maneira dinâmica, com o objetivo de manter constante a volatilidade do respectivo mandato. Essas estratégias são extremamente diversificadas, tanto por classe de ativo quanto geograficamente, e por isso se tornam um excelente ponto de partida para a construção de uma carteira global, além de serem bastante complementares ao portfólio dos fundos de pensão brasileiros.

►► Exterior passou, portanto, a ser uma decisão estrutural de investimento?

No mundo inteiro, investimento no exterior é estrutural na carteira dos investidores institucionais. No Brasil, talvez por questões regulatórias, econômicas ou culturais, acabou demonstrando um pouco mais para acontecer. Com esse movimento, os investidores brasileiros poderão fazer uma diversificação muito mais profunda em diversas classes de ativos, com muito mais opções de investimentos, liquidez e retorno. Um ponto importante é que o investimento no exterior tem que ser visto como um fator de diversificação dentro de cada estratégia e não como uma classe de ativo, e isso acaba gerando um pouco de confusão pela forma como o órgão regulador fiscaliza.

Sobre as estratégias, estamos observando os gestores muito animados com as perspectivas em ações - especialmente nos EUA e China - crédito e estratégias de retorno absoluto. O mercado global oferece muitas oportunidades, muitas vezes em estratégias que nem existem no Brasil, e que poderão contribuir muito para os investidores brasileiros atingirem melhores resultados com nível risco mais adequado.

CONHEÇA AS NOVAS REGRAS DO PEC

E ATINJA A EXCELÊNCIA NO MERCADO DE PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR

Para garantir a qualificação continuada dos profissionais certificados pelo ICSS, a partir de março de 2021, novas regras entraram em vigor para quem precisa renovar sua certificação.

O intuito da novidade é dar ainda mais consistência e credibilidade ao Programa, além de fazer com que profissionais do setor alcancem maior excelência no atendimento das demandas e consigam desenvolver as competências necessárias para o exercício diretivo e gerencial das EFPCs.

O ICSS já recertificou mais de 4.600 profissionais. Faça parte você também deste time de sucesso!

Para conhecer o programa na íntegra e ficar por dentro de todas as mudanças, visite o nosso site ou entre em contato com a nossa equipe através dos telefones:
(11) 3043-8788 e (11) 3043-8796.

ICSS

www.icss.org.br



certificadoicss



icss_certificacao



icss-certificação



A PERFORMANCE DOS SEUS INVESTIMENTOS FOI BOA?



ESTRATÉGIA DE RENDA FIXA

- ESTRATÉGIA É A CHAVE DO NOVO IGI
- O que faz o gestor?
- Em quais ativos investe?



INVESTINDO COM ESTILO: RENDA VARIÁVEL

- Qual o estilo do seu gestor?
- Usa estratégias voltadas para o longo prazo?
- Ou prefere arriscar em ações com potencial de rápido crescimento?



INDICADORES DE GESTÃO DE INVESTIMENTOS

- 100% ONLINE
- Criação e Gerenciamento de Portfólios (inclusão e/ou exclusão de Fundos)
- Atualização Mensal dos Indicadores
- Performance Comparativa dos Fundos
- Filtros Diversos para Criação de Relatórios e Análise da sua EFPC

**VALIDE SUAS ESTRATÉGIAS COM
O MAIS COMPLETO E PRINCIPAL
BENCHMARK DO SETOR**

sistemas.abrapp.org.br/igi

DESTAQUES - DEZEMBRO/20

O ano de 2020 encerrou com um superávit líquido de R\$ 7,5 bilhões e o menor déficit desde 2013. Os ativos das EFPCs totalizaram R\$ 1,05 trilhão, que representa 14,1% do PIB brasileiro. A carteira consolidada dos Fundos de Pensão teve retorno de 11,13% no ano. A Renda Fixa rentabilizou 2,42% no mês e representa atualmente 72,6% dos ativos e a Renda Variável teve retorno de 8,51% em dezembro. A rentabilidade estimada por tipo de plano atingiu no ano, os seguintes percentuais: 14,11 (BD), 5,14% (CD) e 7,50% (CV).

MERCADO - DEZEMBRO/20

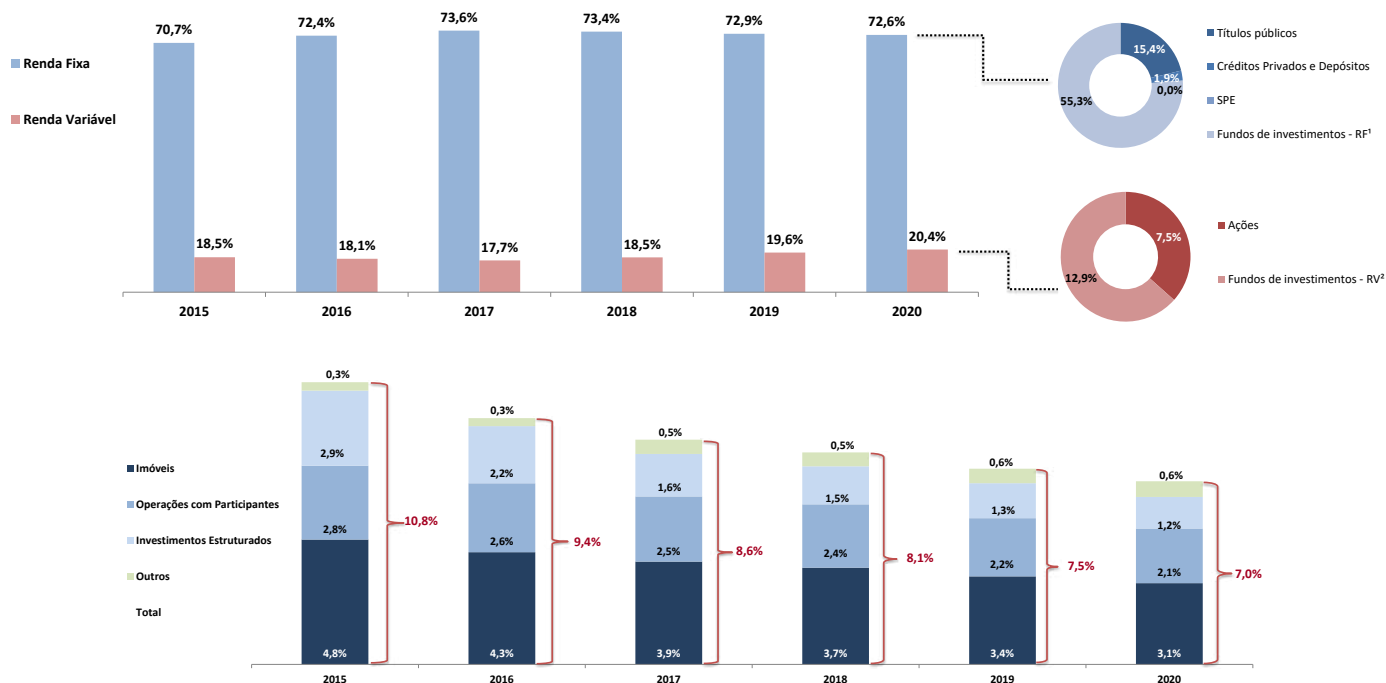
Em dezembro o Ibovespa teve rentabilidade positiva, com retorno mensal de 9,30%, fechando o ano com retorno acumulado de 2,92%, aos 119.017 pontos. No mês, o dólar apresentou 2,53% de desvalorização frente ao real, fechando o ano cotado a R\$5,19. No acumulado do ano, a valorização da moeda americana foi de 28,90%. O IFIX apresentou alta mensal de +2,19%, fechando o ano com rentabilidade de -10,23%. Quanto à Renda Fixa, em dezembro os títulos com prazo de vencimento mais longo apresentaram valorização: as rentabilidades nominais mensais do IMA-B 5 e IMA-B 5+ foram de 1,82% e 7,50%, e anuais de 8,03% e 5,49%, respectivamente. Na reunião de dezembro o COPOM manteve a taxa SELIC em 2,0% ao ano.

I. CARTEIRA CONSOLIDADA POR TIPO DE APLICAÇÃO

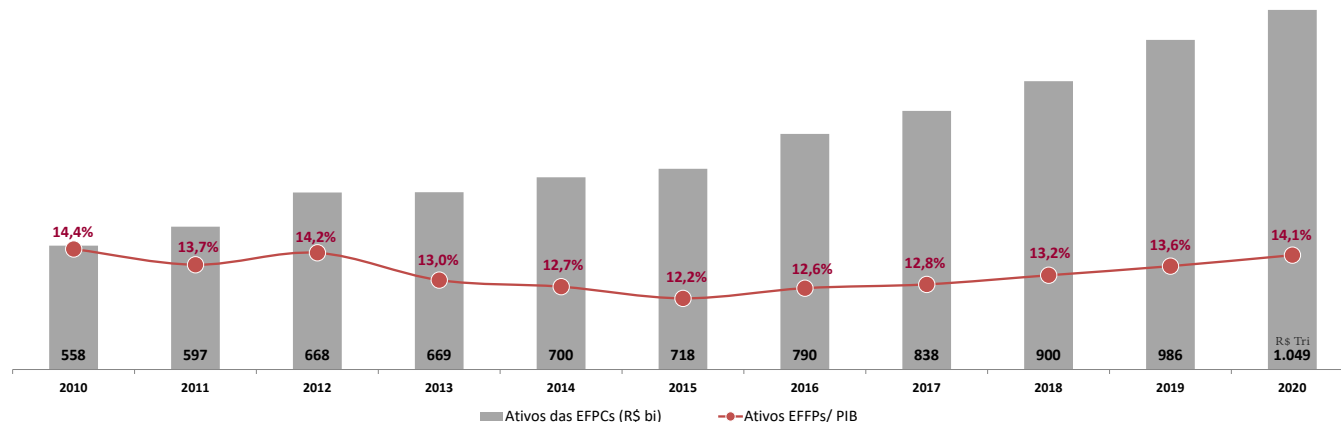
(R\$ milhões)

Discriminação	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%	2020	%
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%	734.051	72,6%
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%	155.595	15,4%
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%	18.982	1,9%
SPE	186	0,0%	160	0,0%	142	0,0%	139	0,0%	130	0,0%	84	0,0%	73	0,0%	92	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%	559.383	55,3%
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%	206.259	20,4%
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%	75.478	7,5%
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%	130.781	12,9%
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%	12.282	1,2%
Empresas Emergentes	346	0,1%	304	0,0%	258	0,0%	326	0,0%	340	0,0%	234	0,0%	207	0,0%	194	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%	9.596	0,9%
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%	2.492	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%	31.525	3,1%
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%	21.175	2,1%
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%	19.855	2,0%
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%	1.320	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%	6.070	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%	1.011.362	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


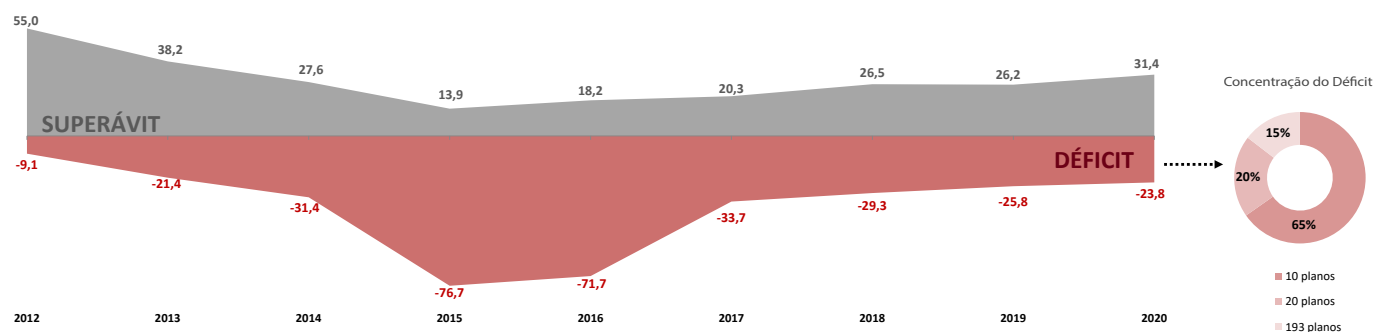
III. EVOLUÇÃO DOS ATIVOS* X PERCENTUAL DO PIB



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

(R\$ bilhões)

Superávit										Déficit									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Qtde EFPCs	186	136	138	127	138	141	139	139	119	Qtde EFPCs	33	92	95	92	80	77	78	70	84
Qtde Planos	516	402	417	398	438	437	415	384	361	Qtde Planos	111	257	237	239	205	193	199	168	223



V. COMPARATIVO REGIONAL

Regional*	Quantidade de Entidades**	%	Investimento (R\$ milhões)	%	Participantes Ativos	%	Dependentes	%	Assistidos	%
Centro-Norte	34	13,1%	165.923	16,4%	742.210	27,8%	711.823	18,3%	173.498	20,7%
Leste	14	5,4%	37.181	3,7%	77.945	2,9%	127.630	3,3%	52.522	6,3%
Nordeste	23	8,9%	26.030	2,6%	30.395	1,1%	77.710	2,0%	32.628	3,9%
Sudeste	44	17,0%	472.187	46,7%	515.057	19,3%	1.138.203	29,3%	311.183	37,2%
Sudoeste	101	39,0%	241.909	23,9%	997.668	37,4%	1.340.203	34,5%	199.468	23,8%
Sul	43	16,6%	68.131	6,7%	303.588	11,4%	487.219	12,5%	67.958	8,1%
Total	259	100,0%	1.011.362	100,0%	2.666.863	100,0%	3.882.788	100,0%	837.257	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 (set/20) - PREVIC. Centro-Norte = 36, Leste = 16, Nordeste = 27, Sudeste = 51, Sudoeste = 114 e Sul = 51 -> (Total = 295)

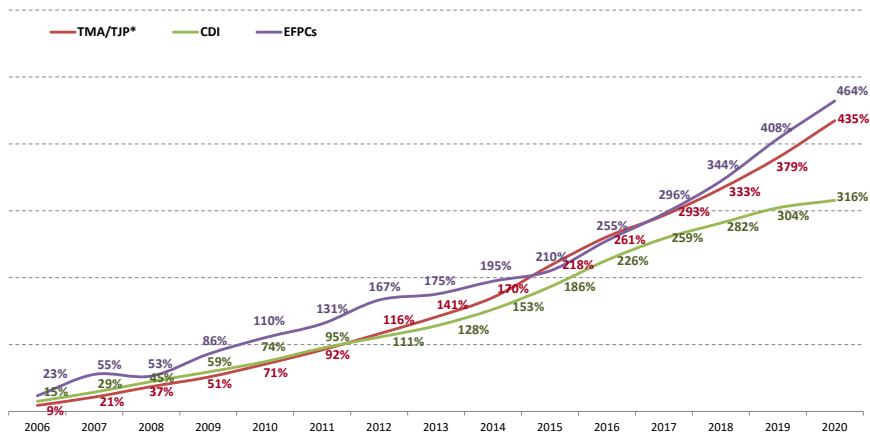
VI. COMPARATIVO POR TIPO DE PATROCÍNIO

Patrocínio	Quantidade de Entidades*	%	Investimento (R\$ milhões)	%	Participantes Ativos	%	Dependentes	%	Assistidos	%
Instituidor	17	6,6%	10.060	1,0%	280.831	10,5%	490.819	12,6%	21.414	2,6%
Privado	156	60,2%	374.150	37,0%	1.554.831	58,3%	1.976.275	50,9%	325.045	38,8%
Público	86	33,2%	627.152	62,0%	831.201	31,2%	1.415.694	36,5%	490.798	58,6%
Total	259	100,0%	1.011.362	100,0%	2.666.863	100,0%	3.882.788	100,0%	837.257	100,0%

* EFPCs da amostra / Obs.: Qtde de EFPCs ativas por tipo de Patrocínio de acordo com Estatística Trimestral (set/20) - PREVIC. Instituidor = 22, Privado = 185 e Público = 88 -> (Total = 295).

VII. RENTABILIDADE ESTIMADA

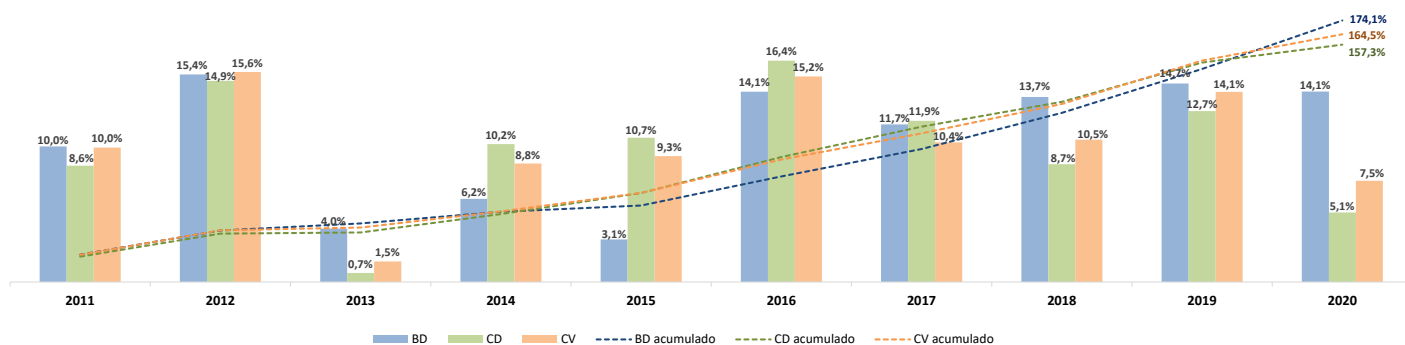
Período	CDI	IMA Geral	IBOVESPA	TMA/TJP*	EFPCs
2006	15,03%	17,53%	32,93%	8,98%	23,45%
2007	11,87%	12,63%	43,65%	11,47%	25,88%
2008	12,38%	12,69%	-41,22%	12,87%	-1,62%
2009	9,88%	12,90%	82,66%	10,36%	21,50%
2010	9,77%	12,98%	1,04%	12,85%	13,26%
2011	11,58%	13,65%	-18,11%	12,44%	9,80%
2012	8,40%	17,72%	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%
dez/20	0,16%	2,02%	9,30%	1,93%	3,64%
2020	2,76%	5,34%	2,92%	11,53%	11,13%
12 meses	2,76%	5,34%	2,92%	11,53%	11,13%
Acumulado	315,54%	450,21%	255,77%	434,73%	464,08%
Acumulado anualizado	9,96%	12,04%	8,83%	11,83%	12,22%



Fonte: ABRAPP / BACEN / IPEADATA

* TJP- Taxa de Juros Padrão (INPC + taxa de juros parâmetro de 5,75% a.a. considerando 10 anos - de acordo com a Portaria PREVIC nº 292 de 08/04/2020); (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 2020)

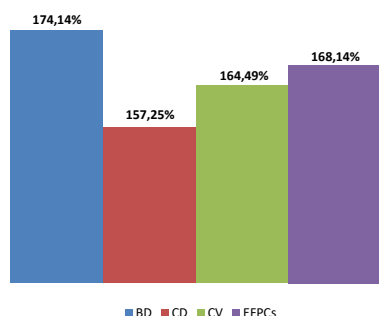


IX. ALOCAÇÃO DA CARTEIRA CONSOLIDADA POR TIPO DE PLANO*

Segmento	Benefício Definido			Contribuição Definida			Contribuição Variável		
	R\$ milhões	% Modalidade	% Segmento	R\$ milhões	% Modalidade	% Segmento	R\$ milhões	% Modalidade	% Segmento
Renda Fixa	406.848	66,8%	56,7%	107.322	84,2%	15,0%	203.101	78,9%	28,3%
Renda Variável	149.239	24,5%	72,6%	16.908	13,3%	8,2%	39.338	15,3%	19,1%
Investimentos Estruturados	8.293	1,4%	67,6%	961	0,8%	7,8%	3.011	1,2%	24,6%
Imóveis	27.942	4,6%	88,9%	334	0,3%	1,1%	3.144	1,2%	10,0%
Operações Com Participantes	12.525	2,1%	59,2%	1.203	0,9%	5,7%	7.433	2,9%	35,1%
Outros	4.095	0,7%	66,8%	780	0,6%	12,7%	1.253	0,5%	20,4%
Total	608.942	100,0%	61,3%	127.509	100,0%	12,8%	257.280	100,0%	25,9%

* São considerados os investimentos dos Planos Previdenciais.

X. RENTABILIDADE ESTIMADA POR TIPO DE PLANO

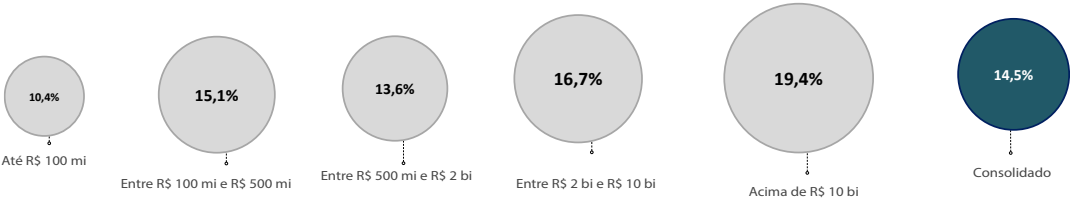


Período	Benefício Definido	Contribuição Definida	Contribuição Variável	EFPCs
2011	10,04%	8,62%	9,96%	9,80%
2012	15,38%	14,90%	15,56%	15,37%
2013	3,96%	0,66%	1,52%	3,28%
2014	6,15%	10,22%	8,78%	7,07%
2015	3,15%	10,69%	9,32%	5,22%
2016	14,10%	16,40%	15,23%	14,56%
2017	11,68%	11,95%	10,36%	11,36%
2018	13,72%	8,72%	10,54%	12,30%
2019	14,72%	12,66%	14,08%	14,24%
dez/20	4,20%	2,54%	2,94%	3,64%
2020	14,11%	5,14%	7,50%	11,13%
Acumulado	174,14%	157,25%	164,49%	168,14%

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%	3,8%	0,0%	2,0%	0,3%	4,2%
Entre R\$ 100 mi e R\$ 500 mi	65	84,9%	10,4%	0,8%	1,6%	0,8%	1,5%
Entre R\$ 500 mi e R\$ 2 bi	90	86,4%	9,4%	1,0%	1,2%	1,0%	1,1%
Entre R\$ 2 bi e R\$ 10 bi	56	83,3%	11,7%	1,4%	1,6%	1,2%	0,7%
Acima de R\$ 10 bi	13	80,6%	12,4%	1,6%	3,2%	1,9%	0,3%
Consolidado	259	85,5%	9,6%	0,9%	1,6%	0,9%	1,5%

Percentual alocado fora da Renda Fixa

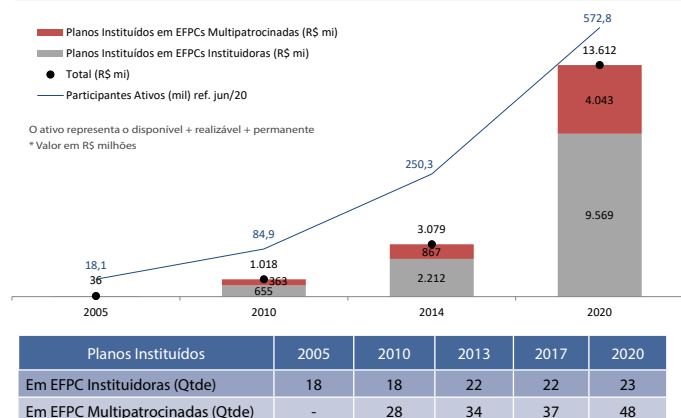


XII. RANKING DOS 15 MAIORES PLANOS

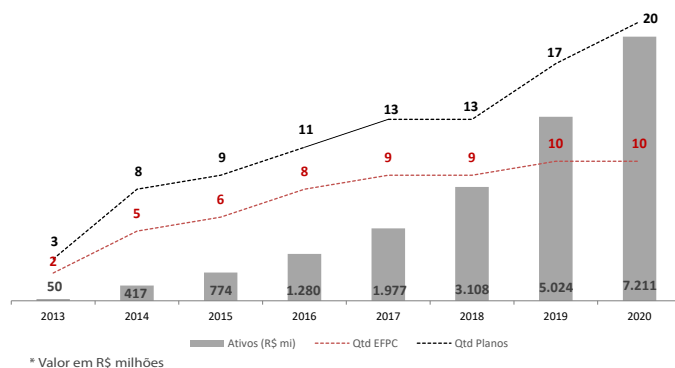
BENEFÍCIO DEFINIDO				CONTRIBUIÇÃO DEFINIDA			
	Nome do Plano	EFPC	Investimentos (R\$ mil)		Nome do Plano	EFPC	Investimentos (R\$ mil)
1	PLANO DE BENEFÍCIOS 1	PREVI	211.188.267	1	PLANO ITAUBANCO CD	FUNDAÇÃO ITAÚ UNIBANCO	10.765.338
2	REG/REPLAN	FUNCEF	56.701.552	2	PLANO DE BENEFÍCIOS VISÃO	VISÃO PREV	5.716.545
3	PPSP	PETROS	48.750.491	3	PLANO CD DA IBM BRASIL	FUNDAÇÃO IBM	4.816.649
4	PLANO DE BENEFÍCIO DEFINIDO	REAL GRANDEZA	16.286.220	4	PLANO PREV. DO SIST. UNICRED	QUANTA - PREVIDÊNCIA	3.759.193
5	PLANO BÁSICO DE BENEFÍCIOS	FAPES	14.533.224	5	PLANO DE APOSENTADORIA	EMBRAER PREV	3.600.923
6	PLANO V	BANESPREV	13.421.563	6	PLANO DE BENEFÍCIOS VEXTY	VEXTY	3.577.670
7	PLANO PETROS DO SIST. PETROBRAS	PETROS	12.796.280	7	PLANO DE BENEFÍCIOS CEEEPREV	FUNDAÇÃO FAMÍLIA PREVIDÊNCIA	3.558.198
8	PLANO DE BENEFÍCIOS DA SISTEL	SISTEL	12.376.055	8	PLANO EXECUTIVO FEDERAL	FUNPESP-EXE	3.347.859
9	PLANO DE BENEFÍCIO DEFINIDO	VALIA	10.954.752	9	PLANO DE CONTRIBUIÇÃO DEFINIDA	GERDAU PREVIDÊNCIA	3.342.260
10	PSAP/ELETROPAULO	VIVEST	10.571.973	10	PLANO DE BENEFÍCIOS 01-B	PREVINORTE	3.158.693
11	PLANO BANESPREV II	BANESPREV	8.567.381	11	PAI-CD	FUNDAÇÃO ITAÚSA	2.896.480
12	PLANO DE APOSENTADORIA	FUNDAÇÃO ITAÚ UNIBANCO	8.529.138	12	PLANO UNILEVERPREV	UNILEVERPREV	2.796.221
13	PSAP/CESP B1	VIVEST	6.408.741	13	PLANO VIVA DE PREV. E PECÚLIO	FUNDAÇÃO VIVA DE PREVIDÊNCIA	2.525.215
14	PLANO A	FORLUZ	6.252.273	14	PLANO CD PREVDOW	PREVDOW	2.389.720
15	PLANO UNIFICADO DE BENEFÍCIO	FUNDAÇÃO COPEL	6.185.530	15	PLANO DE CONTRIBUIÇÃO DEFINIDA	ELETROS	2.165.259

CONTRIBUIÇÃO VARIÁVEL				INSTITUÍDOS			
	Nome do Plano	EFPC	Investimentos (R\$ mil)		Nome do Plano	EFPC	Investimentos (R\$ mil)
1	PLANO SISTEMA PETROBRAS	PETROS	30.273.449	1	PLANO DO SISTEMA UNICRED	QUANTA - PREVIDÊNCIA	3.759.193
2	PLANO DE BENEFÍCIOS 2	PREVI	21.754.420	2	PLANO VIVA DE PREV. E PECÚLIO	FUNDAÇÃO VIVA DE PREVIDÊNCIA	2.525.215
3	NOVO PLANO	FUNCEF	21.601.234	3	SICOOB MULTI INSTITUÍDO	SICOOB PREVI	1.296.562
4	PLANO B	FORLUZ	11.103.492	4	PLANO DE PREVIDÊNCIA UNIMED-BH	MULTICOOP	969.176
5	PLANO DE BENEFÍCIOS VALE MAIS	VALIA	10.825.234	5	PLANO PREVER	OABPREV-SP	958.285
6	PLANO POSTALPREV	POSTALIS	6.180.105	6	PLANO ANAPARPREV	PETROS	592.854
7	PPCPFL	VIVEST	6.028.820	7	PBPA	OABPREV-PR	491.181
8	PLANO DE BENEFÍCIOS PREV. III	FUNDAÇÃO COPEL	5.734.621	8	PLANJUS	JUSPREV	329.314
9	PLANO TELEMARPREV	FUNDAÇÃO ATLÂNTICO	5.350.233	9	PBPA	OABPREV-MG	239.698
10	PLANO TELOS CV I	TELOS	5.329.857	10	PLANO DE BENEFÍCIOS TECNOPREV	BB PREVIDÊNCIA	233.800
11	PLANO DE APOS. PREVI-GM	PREVI-GM	4.674.730	11	PBPA	OABPREV-SC	206.675
12	PLANO DE BENEFÍCIOS TCSPREV	FUNDAÇÃO ATLÂNTICO	4.664.112	12	PLANO DE BENEF. PREVIDENCIÁRIOS	QUANTA - PREVIDÊNCIA	189.306
13	PS-II	SERPROS	4.322.999	13	PLANO DE PREV. DO COOPERADO	MULTICOOP	178.823
14	PLANO RFFSA	FUNDAÇÃO REFER	4.124.767	14	PLANO ACRICEL DE APOSENTADORIA	MULTIBRA INSTITUIDOR	150.071
15	PLANO DE APOS. SANTANDERPREVI	SANTANDERPREVI	4.121.974	15	PBPA	OABPREV-RS	129.755

XIII. EVOLUÇÃO DOS PLANOS INSTITUÍDOS*

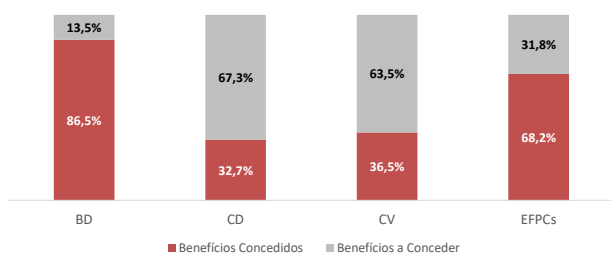


XIV. EVOLUÇÃO DOS ATIVOS*, EFPCs e PLANOS DOS SERVIDORES



XV. PASSIVO ATUARIAL

Percentual das Provisões Matemáticas



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

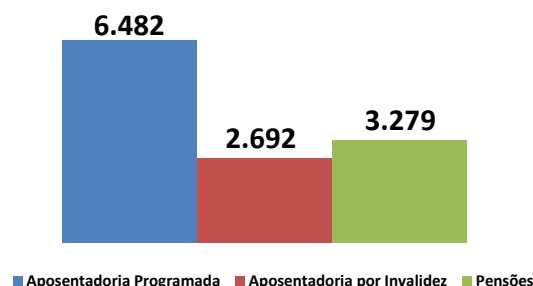
Tipo	Qtde. EFPCs/Planos	Até 25%	Entre 25% e 50%	Entre 50% e 75%	Entre 75% e 100%
BD	254	5	20	48	182
CD	390	284	56	38	12
CV	278	107	94	47	30
EFPCs	252	66	69	62	55

*Foram consideradas apenas EFPCs com dados disponíveis

XVI. DEMONSTRATIVO DE BENEFÍCIOS

Tipo	Valor (R\$ mil) ¹	Valor Médio Mensal ² (R\$)
Aposentadoria Programada	20.840.223	6.482
Aposentadoria por Invalidez	737.182	2.692
Pensões	2.884.727	3.279

Nota: O valor dos Benefícios pagos, quando também considerados os Auxílios - Prestação Continuada, Pecúlios e Outros benefícios de Prestação Continuada é de R\$ 30 bi (jun/2020).



¹ Valor acumulado até junho de 2020, considerando amostra com 179 EFPCs.

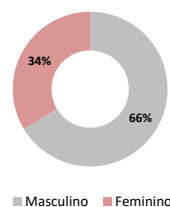
² Média estimada dos valores acumulados até junho de 2020 (R\$).

XVII. ESTATÍSTICAS DE POPULAÇÃO

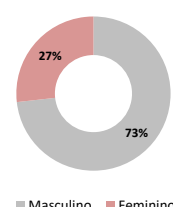
Faixa Etária	Participantes*		Aposentados*		Beneficiários de Pensão*	
	Masculino	Feminino	Masculino	Feminino	Masculino	Feminino
Até 24 anos	4,5%	3,4%	0,0%	0,0%	2,6%	2,6%
De 25 a 34 anos	15,7%	8,8%	0,0%	0,0%	0,4%	0,5%
De 35 a 54 anos	36,6%	17,8%	3,0%	1,9%	1,6%	7,4%
De 55 a 64 anos	7,2%	2,8%	25,2%	12,1%	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 dez/19 / Amostra: 2,4 milhões de participantes, 592 mil aposentados e 170 mil beneficiários de pensão

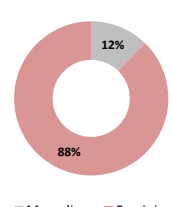
Participantes



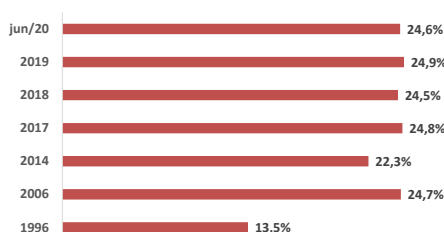
Aposentados



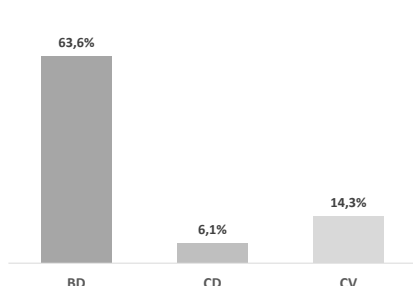
Beneficiários de Pensão



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	257	11%	13%	16%	61%
CD	391	88%	7%	3%	1%
CV	283	73%	14%	7%	6%
EFPCs	237	59%	22%	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
1	PREVI	234.732.857	209.724	239.686	106.482	2020
2	PETROS	97.299.969	62.923	310.138	74.966	2020
3	FUNCEF	81.369.606	95.422	210.724	59.010	2020
4	VIVEST	34.194.438	15.593	45.484	32.711	2020
5	FUND. ITAÚ UNIBANCO	29.571.063	29.661	2.507	23.256	2020
6	BANESPREV	27.490.608	3.709	22.055	25.875	2020
7	VALIA	25.299.833	91.987	300.252	24.028	2020
8	SISTEL	19.996.332	1.690	24.415	22.547	2020
9	REAL GRANDEZA	18.278.779	3.171	17.457	9.490	2020
10	FORLUZ	17.435.547	7.140	38.827	18.504	2020
11	FAPES	14.807.582	2.695	7.748	2.221	2020
12	FUNDAÇÃO COPEL	12.064.763	12.245	12.437	9.148	2020
13	FUNDAÇÃO ATLÂNTICO	11.170.447	6.060	46.536	15.296	2020
14	POSTALIS	9.719.044	88.538	146.112	40.184	2020
15	PREVIDÊNCIA USIMINAS	9.188.250	16.495	50.749	20.358	2020
16	TELOS	9.080.531	7.428	24.860	7.165	2020
17	CERES	8.952.928	13.411	22.253	8.649	2020
18	BB PREVIDÊNCIA	8.882.589	159.737	72.342	4.544	2020
19	FACHESF	8.557.209	4.863	11.940	10.386	2020
20	MULTIPREV	8.555.921	56.244	46.544	2.819	2020
21	MULTIBRA	8.163.462	58.236	106.950	9.604	2020
22	ECONOMUS	7.641.899	12.733	24.857	11.088	2020
23	FUND. FAMÍLIA PREV.	7.407.174	9.059	17.208	9.215	2020
24	VISÃO PREV	7.260.166	11.211	16.574	6.209	2020
25	SERPROS	6.972.523	8.967	24.169	4.752	2020
26	FUNDAÇÃO REFER	6.126.512	3.614	34.656	25.369	2020
27	CBS PREVIDÊNCIA	5.707.640	21.059	34.603	13.024	2020
28	FUNDAÇÃO BANRISUL	5.622.694	10.238	15.508	8.038	2020
29	FUNDAÇÃO IBM	5.605.026	9.326	13.012	1.495	2020
30	FUNBEP	5.556.855	518	7.930	5.997	2020
31	CAPEF	5.513.804	6.930	14.122	5.475	2020
32	ELETROS	5.393.077	2.447	7.107	2.696	2020
33	PREVI-GM	4.680.101	16.265	14.401	3.744	2020
34	PREVINORTE	4.432.836	4.047	6.174	2.260	2020
35	BRF PREVIDÊNCIA	4.344.543	47.500	140.297	7.450	2020
36	FIBRA	4.327.657	1.343	4.016	1.918	2020
37	GERDAU PREVIDÊNCIA	4.145.102	14.468	17.161	3.138	2020
38	SANTANDERPREVI	4.127.863	35.070	51.134	1.649	2020
39	QUANTA - PREVIDÊNCIA	3.961.947	103.111	181.317	486	2020
40	FUNDAÇÃO LIBERTAS	3.884.173	16.482	1.987	4.358	2020
41	INFRAPREV	3.779.765	7.543	12.904	4.809	2019
42	NUCLEOS	3.751.824	2.852	6.022	1.890	2020
43	FUNSSEST	3.698.184	6.677	927	3.391	2020
44	FUNPRES-PREV	3.667.822	88.157	-	88	2020
45	EMBRAER PREV	3.608.052	19.186	33.188	1.549	2020
46	VEXTY	3.584.671	16.044	-	934	2020
47	UNILEVERPREV	3.548.815	10.770	1.556	1.555	2020
48	BRASLIGHT	3.538.790	5.286	11.991	5.458	2020
49	CITIPREVI	3.509.933	3.270	-	1.392	2020
50	SABESP	3.487.548	13.137	37.045	7.973	2020
51	ELOS	3.436.959	1.293	3.257	3.139	2020
52	ITAÚ FUNDO MULTI	3.409.635	36.930	17.352	1.282	2020
53	FUNEPP	3.302.317	28.141	14.734	2.582	2020
54	FUNDAÇÃO ITAÚSA	3.136.199	5.152	10.405	1.159	2019
55	VWPP	3.023.364	32.857	91.218	2.553	2020
56	REGIUS	3.016.570	4.057	3.356	1.469	2020
57	CELOS	2.978.286	6.719	9.171	5.635	2020
58	PREVIBAYER	2.961.325	4.149	12.159	1.724	2020
59	METRUS	2.933.514	8.549	17.398	4.130	2020
60	ICATUFMP	2.645.159	29.740	12.450	2.584	2020
61	FUND. VIVA DE PREV.	2.616.574	46.906	89.907	19.663	2020
62	FUSESC	2.521.344	2.156	6.914	4.978	2020
63	PREVIRB	2.514.911	508	1.187	1.517	2020
64	MÚTIPLA	2.445.359	20.244	19.300	900	2020
65	PREVDOW	2.390.849	3.206	4.577	812	2020
66	GEBSA-PREV	2.286.067	11.745	19.563	755	2020
67	FUNDAÇÃO CORSAN	2.019.763	4.964	9.019	4.112	2020
68	BANDEPREV	2.002.675	89	1.589	1.918	2020
69	INSTITUTO AMBEV	1.995.619	7.917	790	1.459	2020
70	JOHNSON & JOHNSON	1.992.708	9.054	9.000	1.057	2020
71	ENERPREV	1.962.716	3.208	6.441	2.471	2020
72	BANESES	1.923.360	1.981	5.588	2.366	2020
73	PREVI-SIEMENS	1.860.286	6.744	9.900	1.473	2020
74	SP-PREVCOM	1.803.832	23.682	10.555	301	2020
75	PRECE	1.801.688	2.673	4.955	7.055	2020
76	FUNDAÇÃO PROMON	1.789.310	1.330	4.804	766	2020
77	FUNSEJEM	1.778.339	19.958	23.323	898	2020
78	FUSAN	1.761.951	6.719	13.701	2.775	2020
79	PREVDATA	1.742.755	3.975	8.373	2.122	2020
80	FASC	1.723.648	5.228	7.014	920	2020
81	FIPECQ	1.656.345	9.350	25.837	462	2020
82	PREVISC	1.600.369	16.425	31.729	1.505	2020
83	FACEB	1.591.265	879	2.687	1.582	2019
84	PRHOSPER	1.590.471	3.602	3.297	1.790	2020
85	E-INVEST	1.543.548	2.649	709	817	2019
86	PREVIG	1.542.417	2.231	1.874	891	2020
87	BASF	1.533.238	4.033	3.640	602	2020
88	SYNGENTA PREVI	1.519.839	3.412	5.915	331	2020
89	CIBRIUS	1.502.310	2.986	4.049	1.970	2020
90	ENERGISAPREV	1.486.234	8.026	12.186	2.409	2020
91	SICOOB PREVI	1.437.347	173.691	32.823	83	2020
92	VALUEPREV	1.432.139	2.463	240	411	2020
93	SÃO BERNARDO	1.416.859	10.020	8.811	1.511	2020
94	FAELCE	1.391.262	1.081	3.597	2.392	2020
95	CARGILLPREV	1.376.157	7.024	9.453	344	2020
96	ACEPREV	1.357.980	4.057	7.315	1.985	2020
97	IAJA	1.338.811	8.581	14.569	1.239	2020
98	ISBRE	1.334.342	404	1.189	514	2020
99	PREVUNIÃO	1.313.832	4.019	7.720	976	2020
100	AGROS	1.298.291	5.568	6.590	836	2020
101	BRASILETROS	1.270.547	932	2.919	2.489	2020
102	FUNPRES-PREV	1.248.118	19.922	3.227	14	2020
103	MULTICOOP	1.234.998	8.785	13.247	102	2020
104	PREVI NOVARTIS	1.221.683	2.002	1.297	610	2020
105	RUMOS	1.146.821	2.365	796	342	2020
106	SÃO RAFAEL	1.128.798	1.021	2.217	811	2020
107	DESBAN	1.084.594	338	989	571	2020
108	INOVAR	1.080.108	1.366	6.979	737	2020
109	PREVSAN	1.052.522	2.622	13.301	1.881	2020
110	MBP	1.033.379	9.878	1.581	1.232	2020
111	PREVIBOSCH	1.022.835	7.802	12.060	1.188	2020
112	OABPREV-SP	1.004.155	52.167	93.019	282	2020
113	COMSHELL	996.916	1.421	2.516	526	2020
114	PLANEJAR	983.169	4.359	6.540	529	2020
115	ULTRAPREV	963.204	10.371	4.059	386	2020
116	FUNDAMBRAS	960.765	8.747	1.076	913	2020
117	BASES	957.304	279	1.153	1.553	2020
118	FUNDIÁGUA	936.920	3.076	6.717	1.967	2020
119	FUND. SÃO FRANCISCO	934.164	1.170	1.884	923	2020
120	COMPESAPREV	933.648	2.652	5.567	2.669	2020
121	ECOS	923.308	47	891	722	2020
122	SERGUS	899.041	1.146	1.646	609	2020
123	FABASA	897.472	4.167	14.352	683	2020
124	VIKINGPREV	861.678	4.339	78	361	2020
125	PREVICAT	844.940	1.719	2.989	941	2020
126	EQT	830.470	3.792	4.517	1.481	2019
127	FGV-PREVI	777.744	2.259	2.528	149	2020
128	ELETRA	754.423	1.096	2.793	1.220	2020
129	PREVICOKE	748.624	1.802	2.815	263	2020
130	PREVIPLAN	715.732	2.325	6.542	530	2020

XVIII. CLASSIFICAÇÃO DAS EFPCs

EFPC		INVESTIMENTO (R\$ mil)	PARTIC. ATIVOS	DEPENDENTES	ASSISTIDOS	Ano Referência População
131	PREVEME	708.575	1.461	1.946	747	2020
132	PORTOPREV	708.114	6.151	12.374	236	2020
133	MAIS VIDA PREVIDÊNCIA	706.482	1.121	1.880	150	2020
134	MSD PREV	687.507	1.753	3.065	250	2020
135	ALCOA PREVI	628.194	2.612	6.978	151	2020
136	PREVIM-MICHELIN	619.373	5.091	7.631	318	2020
137	PREVHAB	595.414	2	485	577	2020
138	FACEAL	583.423	542	-	873	2020
139	MULTIBRA INSTITUIDOR	577.938	2.575	4.253	335	2020
140	BUNGEPREV	561.900	11.051	16.580	304	2020
141	FAPERS	561.000	1.623	2.883	836	2020
142	POUPREV	553.169	1.269	2.060	97	2020
143	CP PREV	543.053	3.779	6.317	138	2020
144	SEGURIDADE	541.187	1.995	770	480	2020
145	GOODYEAR	540.041	5.296	9.446	1.555	2020
146	INDUSPREVI	536.457	2.024	2.762	620	2020
147	DERMINAS	535.191	5.487	-	4.007	2020
148	GASIOUS	531.728	27	631	1.023	2019
149	PREVIDEXXONMOBIL	528.357	1.874	2.136	112	2020
150	CARREFOURPREV	518.305	57.656	37.544	223	2020
151	PFIZER PREV	513.902	9.125	11.109	196	2020
152	FAPA	507.711	484	2.197	668	2020
153	OABPREV-PR	493.324	17.149	22.056	136	2020
154	SUPREV	488.040	2.950	2.865	1.047	2020
155	RANDONPREV	478.829	11.767	19.572	282	2020
156	PREVINDUS	475.403	7.442	4.760	1.071	2020
157	MAIS PREVIDÊNCIA	471.254	5.449	2.562	908	2019
158	P&G PREV	462.678	5.046	6.563	195	2020
159	ALPAPREV	459.193	21.368	24.289	215	2020
160	PREVIP	444.879	4.750	8.242	162	2020
161	FUTURA	444.044	804	1.099	398	2020
162	KPMG PREV	441.497	4.742	7.212	76	2020
163	RAIZPREV	440.921	27.484	41.143	58	2020
164	PREVISCÂNIA	440.851	4.355	419	215	2020
165	PREV PEPISCO	432.198	15.845	15.891	141	2020
166	CAPESESP	431.122	33.177	5.372	674	2019
167	PREVCUMMINS	427.763	2.793	3.021	220	2020
168	FAECES	422.146	1.035	2.070	944	2020
169	LILLY PREV	421.446	815	1.257	271	2020
170	MERCERPREV	397.383	2.198	3.291	48	2020
171	VOITH PREV	396.907	1.813	3.276	272	2020
172	PORTUS	393.326	999	13.191	8.056	2019
173	MAUÁ PREV	393.127	5.279	916	227	2020
174	UNISYS PREVI	390.865	516	3	78	2020
175	TETRA PAK PREV	390.129	1.903	2.951	73	2020
176	DANAPREV	357.044	4.779	7.504	177	2020
177	PREVEME II	354.324	4.131	7.178	218	2020
178	EATONPREV	353.392	3.743	4.999	245	2020
179	CABEC	347.875	18	1.588	1.159	2020
180	ROCHEPREV	335.191	1.614	2.142	62	2020
181	PREVICEL	332.434	792	1.161	201	2020
182	BOTICÁRIO PREV	331.066	7.663	8.608	37	2020
183	JUSPREV	329.435	3.341	5.699	37	2020
184	CASANPREV	319.799	1.305	2.865	693	2020
185	TOYOTA PREVI	307.909	5.293	7.918	60	2020
186	SUPRE	293.940	449	1.157	407	2020
187	AVONPREV	273.803	7.908	6.289	106	2020
188	CAGEPREV	257.276	1.356	1.755	89	2020
189	PREVIHONDA	256.231	11.310	19.788	123	2020
190	SOMUPP	254.470	-	-	118	2020
191	FUCAP	250.637	976	1.526	295	2020
192	CAPOF	249.091	58	344	405	2020
193	FIOPREV	247.874	62	102	86	2020
194	OABPREV-MG	242.277	10.842	18.096	53	2020
195	CARBOPREV	230.516	748	1.118	189	2020
196	INSTITUTO GEIPREV	217.423	40	211	319	2020
197	FAPECE	213.902	291	-	155	2020
198	OABPREV-SC	209.431	8.780	14.291	97	2020
199	FUMPRESC	208.540	554	876	379	2020
200	ALPHA	208.339	820	1.843	256	2020
201	PREVISTIHL	169.679	2.569	3.847	31	2020
202	PREVBEP	158.435	22	167	161	2020
203	MAIS FUTURO	156.742	4.373	7.318	35	2020
204	RECKITTPREV	150.704	1.117	1.240	62	2020
205	VISTEON	144.324	1.570	72	128	2020
206	PREVYASUDA	142.104	939	978	97	2020
207	SIAS	141.278	7.200	4.892	703	2020
208	OABPREV-RS	133.202	8.811	16.839	55	2020
209	MÚTUOPREV	129.742	12.449	15.638	-	2020
210	OABPREV-GO	127.834	5.122	13.617	58	2020
211	TEXPREV	127.401	202	473	43	2020
212	RJPREV	116.614	2.217	2.749	4	2018
213	DATUSPREV	113.403	306	359	70	2020
214	FUTURA II	107.206	5.206	7.808	16	2020
215	MAG FUNDOS DE PENSÃO	99.920	3.182	5.079	21	2020
216	INERGUS	97.486	674	1.434	622	2020
217	CAPAF	88.450	174	641	894	2020
218	ALBAPREV	87.378	212	476	8	2020
219	OABPREV-RJ	84.352	5.948	10.818	188	2020
220	PREVCHEVRON	75.494	117	194	68	2019
221	FUNCASAL	67.851	658	1.506	812	2020
222	PREVES	62.997	3.593	-	2	2020
223	MM PREV	59.214	1.688	1.994	36	2020
224	SBOT PREV	59.044	1.706	1.790	7	2020
225	PREVUNISUL	47.075	694	733	132	2020
226	RS-PREV	44.078	1.029	-	-	2020
227	ANABBPREV	41.650	1.172	2.218	8	2020
228	CNBPREV	30.379	752	1.261	9	2020
229	SILIUS	30.243	13	267	316	2020
230	SCPREV	29.248	679	195	-	2020
231	PREVNORDESTE	27.186	676	616	-	2020
232	CAVA	26.896	883	1.511	566	2017
233	PREVCOM-MG	26.398	757	622	-	2020
234	DF-PREVICOM	21.124	414	-	-	2020
235	ALPREV	8.232	nd	nd	nd	nd
236	PREVCOM-GO	8.205	200	82	-	2020
237	CURITIBAPREV	5.566	1.086	808	-	2020
238	MARIUS	4.829	3.463	2.895	35	2014
239	ORIU	1.623	-	23	46	2020
240	SINDPDJ[FPA	892	466	630	2	2018
241	FUCAE	890	nd	nd	nd	nd
242	FAÇOPAC	434	1.174	1.599	202	2020
243	FFMB	139	250	237	115	2014
244	CE-PREVCOM	-	nd	nd	nd	nd

TOTAL ESTIMADO							
Investimentos (R\$ mil)		1.011.361.665	Participantes Ativos	2.666.863	Dependentes	3.882.788	Assistidos 837.257



PLANTÃO AbrappemFoco



SEU CANAL DE NOTÍCIAS DA PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR

O principal canal de comunicação com as associadas e demais interessados em notícias sobre previdência complementar fechada, abastecido diariamente com entrevistas, cobertura de eventos, artigos, compartilhando as experiências vivenciadas e as expectativas de lideranças, Governo, mercado financeiro e outras vozes, em tempo real.

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

WWW.BLOG.ABRAPP.ORG.BR

LGPD_



A **Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)** foi criada para disciplinar o tratamento de dados pessoais, inclusive nos meios digitais, com o objetivo de proteger a liberdade e a privacidade dos cidadãos.

Quer saber como estamos em relação ao tratamento de dados de nossas associadas?

Visite nosso site:
www.abrapp.org.br/lgpd/

Solução Completa para o Cliente Institucional

+ R\$ 47

**BILHÕES DE ATIVOS
DE EFPCs SOB
CUSTÓDIA***

+140

**CLIENTES
INSTITUCIONAIS***

CORRETORA

XP GESTÃO

PRODUTOS

XP VISTA

**XP
INVESTIMENTOS**

**XP
ASSET**

CONTEÚDO

XP ADVISORY

VERDE

KINEA

LEBLON

GAUSS

VBI

RBR

JIVE

SPX

SAFARI

STUDIO

WELLINGTON

KAPITALO

**GESTORES
TERCEIROS**

MORGAN STANLEY



ENTRE EM CONTATO COM O TIME E
ACESSE OS MELHORES PRODUTOS
E SOLUÇÕES DO MERCADO:

✉ distribuicao institucional@xpi.com.br



* Fonte: XP Investimentos - Fevereiro 2021

Este material foi elaborado pela área de Distribuição Institucional da XP Investimentos CCTVM S/A ("XP Investimentos" ou "XP"), tem caráter meramente informativo, não constitui e nem deve ser interpretado como sendo material promocional, solicitação de compra ou venda, oferta ou recomendação de qualquer ativo financeiro, investimento, sugestão de alocação ou adoção de estratégias por parte dos destinatários. Os prazos, taxas e condições aqui contidas são meramente indicativas. As informações contidas nesta apresentação foram consideradas razoáveis na data em que ele foi divulgado e foram obtidas de fontes públicas consideradas confiáveis. A XP Investimentos não dá nenhuma segurança ou garantia, seja de forma expressa ou implícita, sobre a integridade, confiabilidade ou exatidão dessas informações. Esta apresentação também não tem a intenção de ser uma relação completa ou resumida dos mercados ou desdobramentos nele abordados. Este material não leva em consideração os objetivos de investimento, situação financeira ou necessidades específicas de qualquer investidor. Os investidores devem obter orientação financeira independente, com base em suas características pessoais, antes de tomar uma decisão de investimento. A XP Investimentos não se responsabiliza por decisões de investimentos que venham a ser tomadas com base nas informações divulgadas e se exime de qualquer responsabilidade por quaisquer prejuízos, diretos ou indiretos, que venham a decorrer da utilização deste material ou seu conteúdo. Os desempenhos anteriores não são necessariamente indicativos de resultados futuros. Fica proibida sua reprodução, modificação, cópia, transmissão, exposição, publicação ou redistribuição para qualquer pessoa, no todo ou em parte, qualquer que seja o propósito, sem o prévio consentimento expresso da XP Investimentos. A Ouvidoria da XP Investimentos tem a missão de servir de canal de contato sempre que os clientes que não se sentirem satisfeitos com as soluções dadas pela empresa aos seus problemas. O contato pode ser realizado por meio do telefone: 0800 722 3710. Para maiores informações sobre produtos, tabelas de custos operacionais e política de cobrança, favor acessar o nosso site: www.xpi.com.br. SAC: 0800-772-0202.