

REVISTA DA PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR

Revista da ABRAPP • ICSS • SINDAPP • UniAbrapp • Ano 40 • Número 436 • Setembro/Outubro 2021

Juro alto dificulta o
atingimento de metas

A evolução do
suitability no Brasil

Petros e Previ em momento
importante de suas trajetórias

PREVIDÊNCIA NA AMÉRICA LATINA

SAQUES PRECOCES
E INFORMALIDADE
SÃO MAIOR AMEAÇA



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!

ABRAPP

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



REDE DE
CREDENCIADOS



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**

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



BNY MELLON

BNY MELLON
Isabella Palhares
21 3219 2083
isabella.palhares@bnymellon.com.br



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

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



investira

INVESTIRA SOLUÇÕES LTDA.
Ricardo Villar
21 99333.7494
ricardo.villar@investira.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

LUZ SOLUÇÕES FINANCEIRAS
Suelen Salgo
11 3799.4700
marketing@luz-ef.com

PFM

PFM CONSULTORIA E SISTEMAS
Cynthia Shingai Pinheiro Paes
cynthia.shingai@pfmconsultoria.com.br
Maria Paula Soares Aranha
mariapaula@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.

Renata Reis
11 2166.8805
rreis@stratusbr.com

TÔRRES • CORRÊA
OLIVEIRA
ADVOCACIA

TÔRRES, CORRÊA E OLIVEIRA
ADVOCACIA
Ana Carolina Oliveira
61 3321.4303
anacarolina@tco.adv.br

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

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

42 CBPP

PALESTRAS EXCLUSIVAS

Estaremos juntos no 42º Congresso em um ambiente totalmente digital e interativo, que trará pitches comerciais de alto valor. **Aguardamos você nessa experiência que vai despertar grandes parcerias e os melhores insights em soluções criativas!**



Ano 40 - Número 436
setembro/outubro 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

Martha Elizabeth Corazza
Paulo Henrique Arantes

Redação

flaviampsilva@gmail.com

PUBLICIDADE:

Abrapp Atende

(11) 3043-8783

(11) 3043-8784

(11) 3043-8785

(11) 3043-8787

(11) 3043-8739

E-mail: abrappatende@abrapp.org.br

Núcleo de Comercialização Abrapp

Telefone: (11) 3031-2317/7313

ENDEREÇO

Av. Nações Unidas, 12.551 – 20º andar
World Trade Center - Brooklin Novo
CEP 04578-903 – São Paulo, Capital

www.abrapp.org.br

- 06 Vida Associativa
- 10 Sustentabilidade e foco no longuíssimo prazo, a receita da Previ para o mercado
Entrevista com Daniel Stieler
- 17 Caderno Especial América Latina
- 17 Trip é garantia de renda adequada
- 26 CHILE - “Cuarto retiro” coloca sistema em xeque
- 36 MÉXICO - Modelo a ser seguido
- 43 PERU - A tentação do populismo
- 53 Risco incompatível com o perfil das entidades
Juro alto induz estratégias mais conservadoras, gerando descasamento que dificulta, e muito, o atingimento de metas
- 69 O caminho de adaptação à LGPD
EFPCs já trabalham para formar senso crítico e garantir a segurança da informação, evitando sanções que começam a ser aplicadas
- 80 Excelência no atendimento e soluções rápidas
Em dois anos, modelo de gestão corporativa da Petros, segunda maior entidade do País, mostra a que veio
- 86 Atenção crescente às necessidades do participante
Técnicas e aconselhamento especializados poderiam nortear a evolução do *suitability* no Brasil
- 94 Progresso a despeito das limitações do mercado
Radiografia da Previc indica evolução das práticas ASG, revela que regulação é adequada, mas sinaliza problemas com *greenwashing*
- 103 O S&P/B3 Ingenius Index: Trazendo a inovação global para o mercado brasileiro
Artigo de Silvia Kitchener
- 114 Alocação internacional testa o limite legal
Em processo de aprendizado, EFPCs seguem investindo e diversificando cada vez mais no exterior, aproximando ou batendo o teto de 10% imposto pela regulação
- 121 Consolidado Estatístico

Diretor-Presidente

Luís Ricardo Marcondes Martins

Diretor-Vice-Presidente

Luiz Paulo Brasizza

Diretores Executivos**Regional Centro-Norte**

Amarildo Vieira de Oliveira

José Roberto Rodrigues Peres

Regional Leste

Denner Glaudsson de Freitas

Armando Quintão Bello de Oliveira Junior

Regional Nordeste

Augusto da Silva Reis

Alexandre Araújo de Moraes

Regional Sudeste

Sérgio Wilson Ferraz Fontes

Carlos Alberto Pereira

Regional Sudoeste

Carlos Henrique Flory

Jarbas Antonio de Biagi

Regional Sul

Rodrigo Sisnandes Pereira

Cláudia Trindade

Conselho Deliberativo**Presidente**

Edécio Ribeiro Brasil

Vice-Presidente

Walter Mendes de Oliveira Filho

1º Secretário

Reginaldo José Camilo

2º Secretário

Regidia Alvina Frantz

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

Erasmio Cirqueira Lino

Liane Câmara Matoso Chacon

Ana Maria Mallmann Costi

Conselho Fiscal**Presidente**

Antonio Augusto Chagas Arruda

Diretor-Presidente

Luiz Paulo Brasizza

Diretor-Vice-Presidente

Luiz Carlos Cotta

Diretora Administrativa e Financeira

Liane Câmara Matoso Chacon

Diretora Acadêmica

Cláudia Trindade

Diretor Executivo

José Jurandir Bastos Mesquita

Conselho Deliberativo**Presidente**

Luís Ricardo Marcondes Martins

Conselho Fiscal**Presidente**

Antonio Augusto Chagas Arruda

As semanas que antecederam o fechamento desta edição foram turbulentas. Na medida em que a crise política se acentuava com a chegada das manifestações do 7 de setembro, aumentavam (e aumentam) também as preocupações com questões fiscais, aperto da inflação, taxas de juros, crise hídrica, queimadas, efeitos da pandemia sobre o mercado de trabalho... enfim, fatores que influenciam diretamente os mercados e, conseqüentemente, os resultados dos planos de benefícios geridos pelas EFPCs.

Procuramos ouvir especialistas e gestores de entidades sobre as perspectivas para os juros, crescimento e investimentos neste cenário confuso e bastante desafiador. Há, de maneira geral, a opinião de que as metas atuariais dificilmente serão batidas e que a diversificação do portfólio é, hoje, mais importante do que nunca.

Vertente importante dessa diversificação é o investimento no exterior, que tem gerado bons resultados e vai tomando corpo na medida em que as fundações percorrem uma curva necessária de aprendizado. Tanto que já há diversos casos de carteiras que se aproximam do limite regulatório, exigindo providências para contornar desenquadramentos temporários.

Outro tema associado à gestão de ativos que ganha destaque mundialmente é a questão ASG, fruto de interessante pesquisa feita pela Previc. A autarquia apurou, por exemplo, que o arcabouço regulatório brasileiro é suficiente para induzir o uso de critérios sustentáveis e que não há, por enquanto, a necessidade de *enforcement*. Ao mesmo tempo, indicou certa preocupação com o risco de *greenwashing*. Maiores detalhes podem ser conhecidos a seguir.

Numa outra perspectiva, passada a fase mais aguda da pandemia, convém olhar para trás - e ao redor - e observar como alguns de nossos vizinhos latino-americanos têm lidado com os efeitos da Covid. Uma alternativa para amenizar impactos econômicos foi "abrir" as contas individuais de aposentadoria, dando aos participantes bastante flexibilidade de acesso aos recursos no período. A medida é controversa, com efeitos futuros potencialmente nocivos, em especial, porque vários desses sistemas previdenciários foram amplamente privatizados e, ao contrário do Brasil, por vezes não há uma rede de proteção social contra a pobreza na velhice, tampouco pilares complementares que garantam benefícios de valor adequado.

Por fim, destacamos conversas com os presidentes dos dois maiores fundos brasileiros: Petros e Previ, em momentos importantes de suas trajetórias.

Boa leitura e um excelente 42º Congresso!

Flavia Silva
Editora

BTG Pactual Asset Management: uma das maiores gestoras independentes da América Latina com acesso local e presença internacional.

Com mais de R\$ 500 bilhões* sob gestão e administração, a BTG Pactual Asset Management oferece uma ampla gama de produtos e serviços de investimento, incluindo fundos de Renda Fixa, Renda Variável, Hedge Funds, FIPs e Fundos Imobiliários. Além de uma estrutura completamente independente de administração fiduciária no Brasil, feita pela BTG Pactual Serviços Financeiros.

Dê um BTG nos seus investimentos.





Fique por dentro das AÇÕES e POSICIONAMENTOS da sua Associação

■ SELO DE ENGAJAMENTO

O 42º Congresso Brasileiro de Previdência Privada, que acontecerá em formato *online* e ao vivo entre os dias 19 e 22 de outubro, terá agenda intensa com conteúdo exclusivo, produzido por 90 palestrantes do Brasil e do exterior.

Mas o evento contará com outros marcos importantes, como a divulgação dos resultados e premiação do Selo de Engajamento Profissional da Abrapp. O programa é uma iniciativa do Comitê de Gestão de Pessoas da associação e tem por objetivo o reconhecimento às entidades que possuam um bom nível de engajamento de suas equipes internas, fazendo com que o ambiente de trabalho seja mais produtivo e contributivo. Com metodo-

logia e questionário construídos pela Abrapp em parceria com o Instituto Ibero Brasileiro de Relacionamento com o Cliente (IBRC), a participação no processo é gratuita.

“É um projeto importante que dialoga com o novo momento do sistema, que busca crescimento com o desenvolvimento de uma nova cultura comercial”, diz Cláudia Trindade, Diretora Executiva da Abrapp responsável pelo acompanhamento do Comitê de Gestão de Pessoas. O Selo está alinhado com o planejamento estratégico porque busca destacar o papel das lideranças e o incentivo ao maior engajamento dos times, além de promover o fortalecimento da governança das entidades.

■ MANUAL DE CONTABILIDADE

O 42º Congresso também será oportunidade de discussão do Manual de Contabilidade aplicado às Entidades Fechadas de Previdência Complementar, primeira obra completa dedicada ao sistema, com conteúdo que contempla a Instrução Previc nº 31/2020, em vigência a partir deste ano.

Desenvolvido ao longo de dois anos em parceria com a Fucape *Business School*, o Manual estava no planejamento das CTs de Contabilidade desde 2014. Os autores dos capítulos são integrantes dos colegiados, com exceção do capítulo sobre investimentos, desenvolvido pelo professor Fernando Galdi, da Fucape.

“Não existe outra obra que trate do assunto de forma tão atualizada e integral”, destaca Geraldo de Assis Souza Jr., Secretário Executivo da Comissão Técnica de Contabilidade. Ele acrescenta que o Manual, além de técnico, também possui viés acadêmico, oportunidade para concretizar um dos objetivos do planejamento estratégico do sistema, que é disseminar a Previdência Complementar entre os universitários.

■ EDUCAÇÃO CONTINUADA

A partir de 1º de setembro, o ICSS passou a pontuar, no Programa de Educação Continuada (PEC), apenas eventos promovidos por entes com os quais possuir convênio institucional. Haverá exceção somente para os eventos de instituições de ensino superior e entes governamentais.

Logo, os profissionais certificados devem observar, a partir de agora, se os cursos dos quais participam são de instituições conveniadas. A medida está alinhada à Política de Relacionamento do maior instituto certificador de Previdência Complementar. A constante elevação dos padrões de qualidade nas parcerias é uma das metas do ICSS, já que elas servem como referência para que os profissionais certificados busquem capacitação.

As instituições conveniadas podem ser conhecidas aqui: <http://site-hmg.icss.org.br/site/pages/pt-br/convenios>

■ CTs JURÍDICAS

No dia 17 de setembro, a Comissão Técnica Leste de Assuntos Jurídicos realizou *webinar* que discutiu eventuais melhorias no ambiente regulatório para dar maior segurança jurídica na adoção de novas fontes de receita para o PGA, o Plano de Gestão Administrativa. Esforços nesse sentido são importantes para promover o fomento do setor. O evento teve a participação do Diretor Executivo da Abrapp responsável pela área de Assuntos Jurídicos, Jarbas Antonio de Biagi, além de palestra do Diretor Presidente da Associação, Luis Ricardo Martins; do Secretário Executivo do Colégio de Coordenadores de Contabilidade, Geraldo de Assis; e do consultor e especialista em Previdência, Silvio Rangel.

O *webinar* integra uma série de eventos exclusivos aos membros das CTs Jurídicas, dirigentes e profissionais. “Estruturamos para este ano seis *webinars* com as regionais jurídicas. Os eventos buscam levar conhecimento, debates e temas relevantes para o sistema”, diz de Biagi. Os temas foram definidos em função do planejamento estratégico para o triênio 2020/2022.

Em 31 de agosto, a Comissão Técnica Sul de Assuntos Jurídicos também realizou *webinar* para falar sobre Autorregulação e os Investimentos em FIPs, ocasião em que participaram o Diretor de Fiscalização e Monitoramento da Previc, Carlos Marne; o Coordenador da Comissão Mista de Autorregulação da Abrapp, José Luiz Taborda Rauen; Luís Ricardo Martins e Jarbas Antonio de Biagi.



O Maior Banco de Investimentos da América Latina usou sua inteligência e seu acesso para selecionar renomadas Gestoras Locais e Internacionais para seus investimentos.

O BTG Pactual montou uma das melhores e mais completas plataformas de investimentos de Terceiros do mercado. A área de Third Party Distribution do BTG Pactual é a responsável pela distribuição desses fundos.

Com um time altamente especializado, nos diferentes mercados e segmentos de clientes, nossa estrutura possui uma ampla grade de produtos Locais e Internacionais – com e sem exposição cambial –, rigoroso controle de riscos e estrutura adequada a regulamentação local.

Diversifique sua carteira.
Dê um BTG nos seus investimentos.

Quer saber mais?
Entre em contato conosco

Ol-tpd-brasil@btgpactual.com





DANIEL STIELER

SUSTENTABILIDADE E FOCO NO LONGUÍSSIMO PRAZO, A RECEITA DA PREVI PARA O MERCADO

Maior Entidade Fechada de Previdência Complementar da América Latina, a Previ amplia sua aposta na sustentabilidade e investe para aperfeiçoar a governança das empresas nas quais mantém participações. Um caminho que, pelo próprio tamanho da carteira de investimentos da fundação, que possui R\$ 252,33 bilhões em ativos sob gestão, tende a funcionar como motor para estimular a adoção de melhores práticas em todo o mercado de capitais. Nesta

entrevista, o Presidente da entidade, Daniel Stielner, também fala com exclusividade sobre as expectativas da EFPC para o seu plano família, o que espera do ambiente de investimento brasileiro neste momento de turbulência, estratégias de alocação, e o acompanhando das discussões em torno de ajustes na regulação. “Queremos levar a oportunidade de planejamento do futuro para um público cada vez maior, estendendo a segurança, solidez e excelência da Previ”, resume Stielner.

O sistema tem vivido transformações relevantes em termos de produtos e estratégias de crescimento. Quais são os objetivos de expansão do número de participantes e de novos planos da Previ para os próximos anos?

Daniel Stieler – O principal objetivo de expansão é a educação previdenciária. Sabemos que é pertinente para a sociedade, um tema sobre o qual o brasileiro está cada vez mais atento. Esse já era um tema recorrente na Previ, principalmente junto ao Previ Futuro, o plano de Contribuição Variável em que o associado participa mais ativamente da gestão, já que a aposentadoria é calculada em cima do saldo de conta que ele acumula durante a vida laboral. E agora estamos focados também no Previ Família, que foi lançado em 2020 e é destinado, principalmente, aos familiares dos associados. Queremos levar a oportunidade de planejamento do futuro para um público cada vez maior, estendendo a segurança, solidez e excelência da Previ.

O plano Previ Família tem conseguido cumprir suas expectativas de ampliação? Qual é o perfil desses novos participantes em relação aos investimentos?

Daniel Stieler – O Previ Família

foi lançado em 2020, na mesma semana em que a pandemia foi decretada. Nós demos uma pausa nas ações marketing na época, mesmo assim os números do plano foram bastante positivos, comprovando a confiança dos associados e de seus familiares na Previ. Atualmente, o Previ Família tem quase R\$ 120 milhões em ativos e cerca de 2.500 associados. Continuamos trabalhando para aumentar esse número, afinal, um dos objetivos do plano é estender a segurança e a solidez da Previ para mais pessoas. Sabemos da importância de propagar a educação previdenciária e um plano como o Previ Família é um diferencial importante para quem quer planejar o futuro.

O Previ Família tem três perfis de investimentos. A cada dez participantes, cinco estão no perfil “Balanceado”, que tem até 30% de alocação em Renda Variável; três estão no perfil “Ousado”, que tem de 30% a 60% de alocação em RV; e dois estão no perfil “Prudente”, que não tem alocação em RV.

Quais são os principais movimentos de diversificação dos investimentos da entidade feitos este ano, considerando o objetivo de assegurar retorno consistente no longo prazo?

Daniel Stieler – Estamos ampliando a estratégia de diversificação para aumentar o

dinamismo do portfólio. Além da migração gradativa da renda variável para renda fixa, queremos aproveitar mais oportunidades no mercado de capitais, fazendo mais negociações com valores menores. Entre os objetivos da Previ estão investimentos no exterior, fundos multimercado e ofertas públicas iniciais (IPOs) e *follow-on* (FO) de ações.

A migração da renda variável para ativos de renda fixa já atingiu montantes relevantes na carteira do Plano 1? De que modo ela tem acontecido e quais os próximos passos?

Daniel Stieler – Desde 2018, já reduzimos em mais de R\$ 35 bilhões a nossa exposição em renda variável, contribuindo para a redução da volatilidade do Plano 1, que é o nosso plano de Benefício Definido (BD). Estamos fazendo isso de forma cautelosa, mirando no longo prazo, como é o perfil do plano. Apenas em 2021, a Previ comprou cerca de R\$ 25 bilhões em NTN-Bs de longo prazo em mercado secundário ou via leilão do Tesouro Nacional, tipo de papel que, na ótica de um plano BD de fundo de pensão, é o investimento que melhor se adequa à estratégia de *Liability Driven Investment* (LDI), pois traz diversos benefícios, como o alongamento da *duration* da carteira de renda fixa, reduzindo o *gap* existente com o passivo

►► ENTREVISTA - Daniel Stieler

atuarial; proteção de inflação, com casamento de indexador, o IPCA e o INPC; *cash flow matching*, que é o recebimento de cupom semestral de 6% ao ano, além do baixo risco de crédito de um título soberano.

Como a Previ avalia a necessidade de ajustes na regulação dos investimentos do sistema (carteiras imobiliárias, FIPs, exterior)?

Daniel Stieler – Sobre a obrigatoriedade de as EFPCs alienarem os ativos das carteiras imobiliárias até 2030, foram iniciadas, em 2020, conversas com a Previc, antes da pandemia, sobre alternativa em que as EFPCs precisariam demonstrar capacidade de carregar esse tipo de ativo, sem a obrigatoriedade de criar evento de liquidez. A Previ acompanha a iniciativa da Previc e entende que é uma solução tecnicamente bem-vinda, na medida em que coloca responsabilidade na entidade regulada de demonstrar, por meio do ALM e com parecer do AETQ, sua capacidade de manter o imóvel na carteira. Dessa forma, evita-se eventual risco de diligência, ao obrigar a venda do ativo sem que haja necessidade. A Previ considera ser uma tendência nos mercados evoluídos migrar de ativos ilíquidos para estruturas mobiliárias, e no Brasil não será diferente. Os investimentos imobiliários têm elevada

importância para as EFPCs, por sua característica de oferecer boa rentabilidade e o potencial que possui para atenuar a volatilidade nas carteiras de investimentos das EFPCs.

Sobre os FIPs, devemos acompanhar com atenção as alterações que a CVM fará nos seus normativos, adequando-os à Lei da Liberdade Econômica, que representa um marco e esclarece melhor os papéis dos *stakeholders*, limitando a responsabilidade dos cotistas e dos prestadores de serviço do fundo de investimento em participações. Investimentos estruturados são alternativa de diversificação de portfólio para investidores institucionais, e no Brasil o FIP é um veículo que atende às necessidades, dada sua flexibilidade, sendo adequado para otimização do risco e retorno. Relativamente à regulação sobre investimentos no exterior, consideramos importante uma reavaliação dos limites de alocação neste segmento, de forma a permitir às EFPCs investirem mais recursos em estratégias globais, contribuindo para a diversificação dos portfólios com exposições em outras economias.

A Previ tem investido no aperfeiçoamento da governança das empresas e projetos investidos. Quais foram os principais avanços obtidos

nesse aspecto e quais os desafios que se apresentam?

Daniel Stieler – A Previ tem ciência de sua responsabilidade perante a sociedade e o mercado de capitais brasileiro. Defendemos e disseminamos a adoção de boas práticas de governança corporativa como elemento essencial para a sustentabilidade e a longevidade dos negócios das companhias em que investimos e do mercado como um todo. A busca pela excelência é um processo contínuo, que passa pelo aprimoramento dos critérios ao investir e na gestão desses ativos. Nas últimas décadas, estamos trabalhando com o conceito de investimento responsável, assim como nos critérios Ambientais, Sociais, de Governança e Integridade (ASGI). Esse é um dos principais avanços e, também, um desafio que se apresenta, uma cultura que veio para ficar. Apesar do tema ter ganhado bastante popularidade desde que a pandemia começou, já estamos trabalhando com ele há pelo menos duas décadas. A sustentabilidade faz parte dos pilares de uma instituição que tem um viés de longuíssimo prazo, como a Previ.

Qual é hoje a participação dos critérios ASGI no total de investimentos da entidade e o que se espera avançar nessa direção? A entidade

segue participando dos fóruns globais sobre o tema?

Daniel Stieler – O processo de análise dos ativos sob a ótica ambiental, social, de governança e de integridade (ASGI) é parte integrante de um processo que se encontra em contínuo aprimoramento e teve início há muito tempo. Em 2004, aderimos aos Princípios de Responsabilidade Socioambiental, iniciativa pioneira da Abrapp com o Instituto Ethos. Em 2005, nos filiamos ao Instituto Ethos e aderimos ao Pacto Empresarial pela Integridade e Contra Corrupção e às edições global e nacional do *Carbon Disclosure Project* (CDP). Em 2006, a Previ passou a integrar o grupo para desenvolver os Princípios para o Investimento Responsável (PRI), além de aderir ao Pacto Global, iniciativa da ONU para a adoção de 10 princípios de direitos humanos, relações de trabalho, meio ambiente e combate à corrupção. Somos, também, signatários do Código Brasileiro de *Stewardship*. Nesse contexto, construímos a Política de Sustentabilidade e melhores Práticas ASGI, que define o conjunto de diretrizes observadas nas ações da Previ para conservar a perenidade e eficiência da sua atuação; o Plano Diretor de Sustentabilidade 2020-2030; e o Comitê de Sustentabilidade. Portanto, essa

agenda é estratégica para nós. Vamos pagar benefícios por muitas décadas ainda; por isso, é fundamental que o patrimônio seja alocado em investimentos capazes de gerar valor no longo prazo de forma sustentável. Na prática, as quatro dimensões ASGI são incorporadas como critérios de decisão desde o primeiro momento, quando são elaboradas as Políticas de Investimentos dos planos que administramos. As políticas recomendam a observação dos princípios ASGI na análise, seleção, monitoramento e gestão de todas as classes de ativos.

Sob o ponto de vista da governança, como evoluiu o processo de escolha de conselheiros para as empresas investidas e quais são os objetivos buscados pela Previ nesse sentido?

Daniel Stieler – Uma boa governança tende a gerar melhores resultados. Por isso a Previ é bastante criteriosa no processo de seleção, realizado anualmente, para os profissionais que serão indicados para os conselhos de administração e fiscais das empresas em que a entidade tem participação. O objetivo da Previ é, em última análise, procurar profissionais que terão um papel decisivo para o futuro da companhia, de seus

acionistas e da sociedade como um todo. Afinal, os conselheiros cuidam dos melhores interesses das empresas. Se as empresas vão bem, elas dão lucro e geram dividendos que ajudam a Previ a cumprir sua missão de pagar benefícios.

Em 2021, o processo ganhou uma nova etapa para valorizar critérios que não podem ser mensurados na análise curricular: as *soft skills*, habilidades comportamentais e subjetivas que influenciam o ambiente de trabalho e são cada vez mais valorizadas no mercado. Complementarmente as *hard skills*, que são habilidades como formação acadêmica, experiências prévias, fluência em idiomas ou domínio de uma ferramenta, as *soft skills* são as habilidades ligadas à inteligência emocional, como resiliência, empatia, colaboração e comunicação, tão importantes para qualquer profissional no século 21. Ter perfis com formações diferentes, de regiões diversas, é trazer novas visões para os negócios e, por consequência, melhores resultados. Atualmente, a Previ tem 84 conselheiros entre titulares e suplentes nos Conselhos de Administração e Fiscais. ■

Por **Martha Corazza**



Conheça os benefícios
de ser nosso cliente
Private Banking



Há mais de 160 anos ao lado de nossos clientes.

Desde 1856, o Credit Suisse vem construindo relacionamentos de longo prazo com seus clientes, trabalhando na preservação e gestão de seu patrimônio e na realização de seus projetos pessoais e empresariais.

www.credit-suisse.com.br



Acesse a vitrine virtual do ICSS no Congresso Brasileiro de Previdência Privada!

Nós estaremos no maior evento de previdência complementar do mundo e queremos encontrar você lá!

O evento será 100% digital, entre os dias 19 e 22 de outubro, e contará com nossa equipe para tirar todas suas dúvidas sobre certificados, selos, PEC e outros assuntos.

Junte-se a nós e participe dessa experiência transformadora!



ICSS



América Latina

TRIPÉ É GARANTIA DE RENDA ADEQUADA

Ao contrário de nações vizinhas, Brasil colhe hoje os frutos de ter mantido uma rede de proteção social robusta e sistemas previdenciários que interagem e se complementam

POR FLÁVIA SILVA

Na década de 80, diversos países em desenvolvimento renderam-se às ideias do neoliberalismo, o que resultou em privatizações nas mais diversas áreas, como transporte, energia, educação... e previdência. O Chile, na época governado com mão de ferro por Augusto Pinochet, foi o primeiro a embarcar na experiência de privatizar o sistema previdenciário, em 1981. Até 2014, 30 países já haviam privatizado total ou parcialmente seus sistemas, dos quais 14 latino-americanos, 14 do leste europeu ou antiga União So-

viética, e dois africanos. O Brasil, todavia, não aderiu ao movimento, preservando o chamado tripé previdenciário que, grosso modo, reúne, além de uma rede de proteção social básica, um sistema público de repartição simples e planos privados capitalizados, em pilares que se complementam. Assim, o País deixa de enfrentar, atualmente, muitas das mazelas que já se impõem a vizinhos como Peru, México e o próprio Chile, onde as taxas de reposição de renda na aposentadoria são baixíssimas.



PREVIDÊNCIA NA AMÉRICA LATINA

A política previdenciária brasileira foi, por muitos anos, inspirada no modelo alemão, criado por Bismark na segunda metade do século XIX. Já o atual modelo tem origem anglo-saxônica, com o termo “seguridade social” aparecendo pela primeira vez na *Social Security Act*, legislação que instituiu a Previdência Social americana, em 1935. Posteriormente, em 1942, o governo inglês encomendaria ao renomado economista Sir. William Beveridge o que ficou conhecido como “Relatório Beveridge” e, dez anos mais tarde, a Organização Internacional do Trabalho (OIT) colocaria em vigor a Convenção nº 102, documentos que serviram de inspiração para que o modelo de seguridade social brasileiro se tornasse o que é hoje.

O Relatório Beveridge impulsionou as reformas sociais inglesas ocorridas no pós-guerra (1945-1948), além de alçar a seguridade social ao status de direito fundamental na Carta dos Direitos Humanos de 1948, publicada pela Organização das Nações Unidas. Segundo a OIT, o termo remeteria a uma proteção, via políticas públicas, contra privações econômicas e sociais decorrentes de forte redução na renda individual ocasionada por doenças, acidentes de trabalho, maternidade, desemprego, invalidez, velhice ou morte. Os sistemas também oferecem proteção em forma de assistência médica e apoio a famílias com filhos.

Em geral, a definição da Organização Mundial do Trabalho é bastante flexível e adequada à ampla maioria dos países. No entanto, vale salientar que os sistemas variam significativamente conforme necessidades e realidades sociopolíticas distintas. Ainda assim, as redes de proteção social contam tradicionalmente com três componentes. O primeiro consiste em políticas universais, financiadas com receita tributária. O segundo abarca políticas de seguro social, de natureza contributiva; e o terceiro inclui políticas de assistência social não contributivas, já praticamente extintas nos países mais ricos, onde são suplementares ao seguro.

O tripé brasileiro

No Brasil, a Constituição de 1988 define a proteção social como: universalista (caso da assistência à saúde e da previdência rural); contributiva (previdência urbana); e seletiva (assistência social).

A rede de proteção social e a previdência pública constituem um dos pés do chamado tripé previdenciário brasileiro. Os outros dois “pés”, a depender do especialista consultado, são representados pelos Regimes Próprios de Previdência Social (RPPS) e Regime de Previdência Complementar (RPC) como um todo; ou pela Previdência Complementar Fechada e pela Previdência Complementar Aberta.

Segundo Juan Yermo, especialista em previdência privada da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), fatores culturais, legais, sociais e econômicos influenciam o desenho e a forma como os sistemas previdenciários são classifi-

A seguridade social foi alçada a direito fundamental pela ONU em 1948

PREVIDÊNCIA NA AMÉRICA LATINA



cados. E, a exemplo do que ocorre no Brasil, por vezes há discussões acerca de qual seria a melhor maneira de dividi-los. “A delimitação entre os pilares (ou partes do tripé) pode ser, em muitos casos, bastante confusa”, observa Yermo.

Ele afirma, por exemplo, que há planos de pensão de filiação obrigatória cuja oferta é outorgada pelo governo a empregadores e entidades representativas, tal qual ocorre na Austrália, Islândia e Suíça, e a empresas do setor financeiro (Hungria e México). Também há programas de adesão “semi-obrigatória” e caráter público ou privado negociados via acordos coletivos e sindicatos (Holanda e Suécia), e até produtos que suscitam dúvidas quanto a qual pilar pertenceriam, como os planos Keogh (profissionais liberais) e 401(k) estadunidenses, ambos de Contribuição Definida e com tratamento tributário diferenciado. Por fim, cita o especialista, existem produtos financeiros que são comercializados para fins de aposentadoria, embora não apresentem muitas das características típicas dos produtos previdenciários tradicionais.

Fato é que, no Brasil, Estado, empregadores e indivíduos são atores importantes no processo de constituição de poupança para a aposentadoria, ainda que o ponto de equilíbrio referente à responsabilidade de cada uma das partes no referido processo ainda seja alvo de discussões não apenas aqui como em outras partes do mundo. O planejamento previdenciário no País depende, portanto, dos elementos e sistemas que interagem e se complementam, bem como dos itens que os compõem, como idade, tempo de serviço, valor das contribuições, ramo de atividade, tributação, etc.

Lacuna bilionária

No estudo “Emerging markets - The drive for sustainable retirements in an ageing world”, publicado em junho deste ano, o *Swiss Re Institute* chama a atenção para o rápido envelhecimento dos países emergentes, que abrigarão, em 2050, quase 80% de estimados 1,54 bilhão de indivíduos com idades acima de 65 anos mundialmente. Todavia, em média, apenas 30% dos trabalhadores nessas regiões são cobertos por algum tipo de arranjo previdenciário formal.

Ainda de acordo com o estudo, em agregado, a lacuna de poupança previdenciária dos trabalhadores nos mercados emergentes chega a US\$ 5,4 trilhões para cada ano de vida após a aposentadoria, totalizando US\$ 106 trilhões para todos os anos somados - o equivalente a três vezes o PIB desses países. Individualmente, estima-se que a lacuna na poupança previdenciária gire em torno de US\$ 40 mil considerando todo o período de aposentadoria, variando de menos de US\$ 9 mil na Indonésia a mais de US\$ 230 mil na Polônia.

Ao mesmo tempo, afirmam os pesquisadores, nas economias em desenvolvimento, o bônus demográfico vai rapidamente se esvaindo, na medida em que o envelhecimento da população leva a uma força de trabalho cada vez menor, à produtividade reduzida e

No Brasil, Estado, empregador e indivíduo contribuem para a poupança de aposentadoria



PREVIDÊNCIA NA AMÉRICA LATINA

a um crescimento econômico mais lento. A taxa de dependência dos idosos nesses mercados aumentará acentuadamente entre 2020 e 2050, sendo que a maioria já se encontra no mesmo patamar de grandes economias como EUA e Alemanha, e acima da média mundial.

Posição mais favorável

Na América Latina, a lacuna de poupança previdenciária chega a US\$ 514 bilhões por ano ou US\$ 10 trilhões considerando-se todo o período de aposentadoria dos trabalhadores. A cifra média individual na região é de cerca de US\$ 50 mil, o equivalente a 6,2 vezes a renda média anual dos trabalhadores.

O Brasil registra a maior lacuna de poupança previdenciária anual agregada - de US\$ 180 bilhões - em função do tamanho da população em idade ativa. Em compensação, graças ao tripé previdenciário e à complementação propiciada pelos diferentes sistemas em vigor, o País é líder no quesito “adequação” dos benefícios, com uma taxa de reposição de renda superior a 50%.

No Chile, onde o governo neoliberal de Augusto Pinochet apostou pesado na privatização do sistema previdenciário na década de 80, levando ao enfraquecimento significativo do pilar estatal, os trabalhadores enfrentam, individualmente, o maior déficit de poupança previdenciária da região: US\$ 133 mil. Segundo os responsáveis pelo estudo, isso se deve à uma combinação de renda relativamente alta e baixas taxas de contribuição aos planos de pensão privados (10%), que também gera inadequação do nível de benefícios, com uma taxa de reposição média inferior a 40%, mesmo após as reformas de 2006 (leia mais nas próximas páginas).

“A questão da falta de poupança para garantir aposentadorias adequadas e sustentáveis não pode ser enfrentada apenas com recursos estatais. Uma parceria forte entre Estado, setor privado e indivíduos é fundamental”, afirma Jérôme Haegeli, Economista Chefe do Grupo Swiss Re, que vê nesse contexto uma janela de oportunidade para que seguradoras forneçam cobertura para riscos de morbidade, mortalidade, mercado e longevidade, auxiliando os trabalhadores na fase de acumulação e desacumulação de recursos previdenciários.

A parceria entre Estado e iniciativa privada pode ajudar a satisfazer as necessidades futuras de aposentadoria nos mercados emergentes ao promover, por exemplo, uma maior integração dos mecanismos de seguros aos planos de pensão, acrescenta o especialista. “Oferecer proteção às pessoas ao longo do seu ciclo de poupança tem o potencial de reduzir a pobreza, problemas de saúde e até inquietudes sociais. Esse deve ser um dos alicerces do crescimento econômico de longo prazo nessas economias”, pondera Haegeli.

A lacuna previdenciária na América Latina é de US\$ 514 bilhões por ano

CUIDADO AOS DETALHES

Para a Comissão Europeia, é fundamental que o sistema previdenciário seja provido de determinados componentes. De maneira geral, o pilar básico deve servir como mecanismo para evitar a pobreza na velhice; o segundo pilar visa proporcionar uma pensão de valor adequado em termos de taxa de reposição para aqueles que possuam uma carreira relativamente estável; e o terceiro pilar destina-se a possibilitar aos indivíduos acumular um volume maior de poupança, elevando a renda de aposentadoria.

Nos países do bloco, um dos pilares costuma ser de repartição simples, administrado pelo Estado e com um elemento de redistribuição, já que não existe uma relação mais estreita entre contribuição e benefícios. O segundo pilar paga benefícios via planos BD ou CD também financiados pelo regime de caixa, mas com relação mais direta com os rendimentos do trabalhador, podendo também ser composto por sistemas privados capitalizados. A depender do país, os planos do segundo pilar têm maior ou menor alcance.

Usualmente, os segmentos populacionais com menos vínculos com o mercado de trabalho durante a vida laboral dependerão fortemente do pilar distributivo estatal na aposentadoria e, nos países onde o sistema público garante um benefício universal, este tende a ser a parcela mais relevante da renda na idade avançada para a maioria, exceto os mais ricos.

Nesse ambiente muitas vezes complexo, especialistas advogam ser importante dar atenção aos detalhes. É imprescindível evitar,

por exemplo, incentivos perversos ao mercado de trabalho. As pensões do pilar básico devem ser projetadas para atender exclusivamente às necessidades básicas dos segmentos populacionais mais vulneráveis.

O desenho é fundamental para auxiliar a gestão dos riscos, limitando-os ou tornando-os mais transparentes. Nos planos CD, é importante que o participante saiba o risco que está tomando; nos planos BD, sobretudo nos sistemas de repartição, o desenho e o gerenciamento dos riscos devem garantir a sustentabilidade e os períodos de transição adequados para comportar mudanças na longevidade e nos níveis de fertilidade. Em se tratando de planos capitalizados associados ao vínculo empregatício, normalmente do segundo pilar, atenção se faz necessária à dinâmica de participação no mercado de trabalho e ao comportamento de poupança do público-alvo.

No terceiro pilar, composto comumente por planos previdenciários comercializados individualmente, a palavra de ordem nas diretivas da União Europeia é flexibilidade. Não se deve esperar que tais produtos forneçam taxas de reposição muito elevadas para indivíduos com volumes de poupança reduzidos nos planos ocupacionais (segundo pilar). Além disso, é necessário cuidado para que não sejam utilizados para fins não-previdenciários, evitando-se, assim, o que os especialistas chamam de “otimização tributária excessiva”. Por fim, dado o contexto de mudança demográfica, incentivos a uma vida profissional - e formal - mais longa devem ser incorporados a todos os três pilares. ■





EXPERTISE EM SOLUÇÕES PARA ENTIDADES DE PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR E RPPS

A MAG tem a longevidade com qualidade de vida como causa e atua com o propósito de prover soluções de proteção nos diversos momentos de vida de todos os brasileiros.

São mais de 5 milhões de clientes pelo Brasil.

Fazem parte do Grupo Mongeral Aegon a MAG Seguros, seguradora especializada em seguro de vida e previdência; a MAG Investimentos, empresa de gestão de ativos que administra cerca de R\$ 7 bilhões; a MAG Fundos de Pensão e a MAG Gestão Previdenciária, que desenvolvem e disponibilizam aos fundos de pensão parceiros um sistema próprio de gestão, além do Instituto de Longevidade MAG, uma iniciativa sem fins lucrativos que discute os impactos sociais e econômicos do aumento da expectativa de vida no país.



A nossa experiência de mais de 185 anos nos permite oferecer as soluções completas, modernas e flexíveis para o público de EFPC e RPPS.

Conte com a MAG!

EUGÊNIO GUERIM | EJUNIOR@MAG.COM.BR

ARNALDO LIMA | ARNALDOLIMA@MAG.COM.BR

FERNANDO GABRIADES | FGABRIADES@MAG.COM.BR

 mag.com.br

MAG

GRUPO MONGERAL  AEGON

UMA DAS MAIORES E MAIS TRADICIONAIS GESTORAS DE FUNDOS DO BRASIL

+150MIL
CLIENTES

+30
FUNDOS
EM 4 ÁREAS
DE GESTÃO

+R\$17
BILHÕES
SOB GESTÃO

20 ANOS

The logo features the number '20' in a large, white, sans-serif font. The '0' is a thick ring. A small circle with a dot inside is positioned at the top center of the '0'. From this point, several lines radiate outwards: a vertical line down to the bottom of the '0', a horizontal line to the right edge, a diagonal line to the bottom right edge, and a curved line following the inner arc of the '0'. A small star is located at the bottom right of the '0'. Below the '20', the word 'ANOS' is written in a smaller, white, sans-serif font, with a larger star at the end.

AZQUEST

AZIMUT GROUP



Chile

“CUARTO RETIRO” COLOCA SISTEMA EM XEQUE

Excesso de flexibilidade e insatisfação generalizada ameaçam a já desacreditada previdência privada chilena

O parlamento chileno aprovou em menos de um ano - julho e dezembro de 2020, e abril de 2021 - três leis que permitiram que os detentores de contas individuais de aposentadoria gerenciadas pelas AFPs (administradoras privadas de seguros de vida e planos de Contribuição Definida), sacassem, a cada vez, 10% dos recursos para enfrentar a pandemia. As medidas fo-

ram consideradas populistas e irresponsáveis por algumas autoridades e especialistas, enquanto correntes opostas demonstraram apoio, argumentando que as AFPs há tempos deixaram de priorizar o bem-estar financeiro dos participantes em prol da defesa dos interesses de grandes grupos econômicos. Fato é que um quarto saque já surge no horizonte, juntamente com o temor cada vez maior do mercado quanto a um eventual colapso do sistema.

Para Pablo Antolín, Chefe da Unidade de Previdência Privada da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), o emprego de medidas de curto prazo (na previdência) pode ter



grande impacto no futuro. “Os saques não são boas alternativas no combate aos efeitos da Covid-19”, sentencia Antolín.

O Chile, de fato, foi fortemente afetado pela pandemia: em 2020, a economia contraiu 5,8% e o desemprego chegou a 10,7%. Vale ressaltar que embora seja uma das economias de crescimento mais rápido da América Latina em anos recentes, o berço do chamado “milagre neoliberal” registra severas desigualdades sociais. Mais de 30% da população é economicamente vulnerável segundo o Banco Mundial, e a disparidade de renda permanece alta.

Como resposta à crise, o governo do Presidente Sebastián Piñera lançou um pacote econômico de 18 bilhões de dólares para reanimar a economia e garantir alguma proteção social. Todavia, os esforços governamentais foram considerados insuficientes e tardios, levando a autorizações legislativas para que os chilenos buscassem alguma ajuda financeira junto às suas poupanças de aposentadoria.

Volume de saques

Antes dos saques serem autorizados, as *Administradoras de Fondos de Pensiones* (AFPs), responsáveis pela administração das contas de Contribuição Definida, gerenciavam cerca de 200 bilhões de dólares ou 75% do Produto Interno Bruto (PIB). Das sete AFPs em operação no país, quatro são estrangeiras, duas são chilenas e uma tem capital misto.

Dos 12,2 milhões de participantes, 10,5 milhões movimentaram US\$ 20,5 bilhões durante a primeira rodada de saques; 7,5 milhões sacaram outros US\$ 15,7 bilhões na segunda rodada, e cerca de 10,5 milhões de pessoas aproveitaram a terceira oportunidade de saques para retirar, ao todo, aproximadamente US\$ 19 bilhões, somando, ao final dos três “retiros”, pouco mais de US\$ 55 bilhões.

Via de regra, cada participante pôde sacar no mínimo um milhão de pesos (aproximadamente, US\$ 1.427¹). Quem não tivesse esse montante, poderia retirar a totalidade dos recursos da conta, e quem dispusesse de saldo maior, teria o saque limitado a 4,4 milhões de pesos (US\$ 6.280). Estudos indicam que mesmo quem não perdeu renda na pandemia acabou utilizando a poupança de aposentadoria pelo menos duas vezes e muitos outros aproveitaram as três oportunidades.

É bem verdade que a possibilidade de utilização dos recursos previdenciários ajudou muitas famílias no curto prazo, em especial no saldamento de dívidas, além de reaquecer a economia ao estimular o consumo. Por outro lado, os efeitos de longo prazo sobre a aposentadoria, alegam especialistas, são devastadores. Cerca de cinco milhões de poupadores acabaram zerando por completo os seus saldos de poupança, e projeções indicam que as perdas nos benefícios futuros para aqueles que fizeram os três saques são

Em 2020, a economia chilena contraiu 5,8% e o desemprego chegou a 10,7%

1. Valores em dólares calculados em 05/09/2021.



PREVIDÊNCIA NA AMÉRICA LATINA

de 28,5%, em média. Para os grupos mais vulneráveis, como mulheres de baixa renda, os prejuízos podem chegar a 80%.

“Cuarto retiro”

No início de setembro, a Comissão de Constituição da Câmara dos Deputados voltou a debater - e aprovar em caráter preliminar - uma quarta rodada de saques das contas gerenciadas pelas AFPs. Algumas propostas trazem regras similares àquelas que vigoraram nos saques anteriores; outras defendem a possibilidade de retirada de 100% dos recursos.

“Hoje ficou claro para 80% da população, que querem uma aposentadoria decente, quem está ao seu lado e quem quer defender o grande capital”, afirmou Marcos Ilabaca, Presidente da Comissão, responsável pelo voto de minerva, em entrevista coletiva concedida após a reunião.

“Defendo que as AFPs acabem. A quarta rodada de saques é uma das formas de pôr fim a um sistema que só beneficiou grandes grupos financeiros”, acrescentou Ilabaca, que é favorável ao retorno de um sistema redistributivo mais amplo e solidário.

O deputado também diz ter dúvidas quanto aos reais efeitos dos saques sobre a inflação, atribuindo eventuais rumores de riscos sistêmicos de longo prazo a uma “campanha dos detentores de poder econômico”. Ele argumenta que, pelo contrário, os recursos sacados de fato beneficiaram o mercado financeiro. “O índice de inadimplência registrou baixa histórica. Os saques foram utilizados para pagar dívidas.”

Por fim, Ilabaca lamenta que há tempos o Estado deixe a desejar quando o assunto é previdência. “O senado diz que está tentando resolver o problema por meio de uma reforma que simplesmente não avança”, concluiu.

Momento distinto

Em contrapartida, o Ministro da Fazenda, Rodrigo Cerda, criticou a decisão, a qual disse esperar reverter. Durante exposição realizada na reunião na Câmara dos Deputados, salientou que as atuais condições econômicas no país seriam muito distintas daquelas em meio às quais as três primeiras rodadas de saques foram aprovadas.

Ele lembrou que o governo vem angariando esforços para que as pessoas não tenham que recorrer à poupança de aposentadoria. Entre eles, o programa de Renda Familiar de Emergência Universal (IFE), que continuará pagando um auxílio às famílias até dezembro deste ano. “Com a economia voltando a crescer, uma quarta rodada de saques pode gerar um volume de liquidez que levará ao aumento da inflação e da taxa de juros.”

Outra medida tomada recentemente foi o anúncio, pelo Banco Central, do aumento dos juros em 75 pontos-base para 1,5% a fim de evitar “desequilíbrios macroeconômicos”. A medida foi considerada dura, porém correta, inclusive pela oposição, diante da necessidade de controle da inflação. Outros aumentos são esperados.

“A quarta rodada de saques é uma forma de pôr fim ao sistema”



Em 28 de setembro último, ao contrário do que pretendia o Ministro, o plenário da Câmara acabou aprovando um quarto saque de 10% no prazo de até dois anos. A possibilidade de retirada de 100% do saldo em conta foi rechaçada, bem como a taxação de participantes com saldos mais elevados. A proposta agora segue para apreciação de comissões e plenário do senado.

Compra e venda

Analistas também chamam a atenção para os impactos das retiradas sobre o mercado de capitais. Nos últimos meses, as AFPs têm vendido títulos bancários a fim de atender à demanda pelos saldos antecipados. E para garantir certo fôlego e impulsionar os preços dos ativos vendidos, o Banco Central vem utilizando moeda para comprar esses títulos no mercado secundário.

A dinâmica tem surtido efeito até agora, mas tende a ser menos efetiva daqui para frente, visto que o estoque de títulos bancários das carteiras das AFPs está diminuindo e o Banco Central não pode comprar ativos de maior risco, como debêntures ou ações. A única possibilidade para que isso aconteça é via títulos do tesouro e isso caso a estabilidade financeira esteja em risco. Efeitos danosos sobre o valor dos ativos decorrentes da venda precoce também são reiteradamente citados por analistas.

Tempestade perfeita

No mercado financeiro, o clima é de pânico crescente. Segundo projeções do banco de investimentos JP Morgan, uma quarta retirada dos fundos de pensão implicaria numa injeção adicional de até US\$ 17 bilhões nos bolsos dos consumidores (5,2% do PIB nominal deste ano). Em relatório enviado a clientes no final de agosto, Diego Pereira, Economista-Chefe do banco para o Cone Sul, sentenciou que “o Congresso segue flertando com a formação de uma tempestade financeira perfeita no país”.

O economista classifica o “cuarto retiro” como um risco que já pode estar desestabilizando os mercados, exercendo pressão sobre o peso e promovendo a elevação das taxas de juros. No médio prazo, o relatório indica que o enfraquecimento da reserva de poupança interna, “a pedra angular dos mercados de capitais nacionais”, estaria associado a custos financeiros mais elevados para os setores público e privado, resultando em menos investimentos, emprego e crescimento, além de maior inflação e dependência da poupança externa.

Pereira também enxerga uma “ausência de motivos macroeconômicos” para aprovar uma quarta rodada de saques. Sua materialização, portanto, levaria a crer que o “sistema político estaria propenso a suprimir a previdência privada”. Embora considere improvável, o executivo estima que uma eventual autorização para saques de 100% dos saldos das contas individuais corresponderia a 58% do PIB.

As AFPs têm vendido títulos bancários para atender à demanda por liquidez



PREVIDÊNCIA NA AMÉRICA LATINA

Pedido a Biden

Alegando “prejuízo aos chilenos, especialmente às mulheres”, o Conselho Americano de Seguradoras de Vida (*American Council of Life Insurers - ACLI*), que reúne empresas como Metlife, Principal e Ohio - com participações de 15%, 9% e 3% no mercado de rendas vitalícias do país andino - solicitou ao Congresso estadunidense que rejeite formalmente a possibilidade de uma nova rodada de saques dos fundos de pensão.

A CEO da ACLI, Susan Neely, também pediu uma intervenção diretamente ao Presidente dos Estados Unidos, Joe Biden, por meio de carta à Secretária do Tesouro dos EUA. No documento, Neely pleiteia a comunicação do caso ao G20, alertando o grupo sobre “a deterioração do estado de direito e da estabilidade dos investimentos de longo prazo no Chile”.

“A retirada de ativos dos fundos de previdência privada recentemente e a violação da irrevogabilidade dos contratos de anuidade não condizem com os compromissos do Chile para com a OCDE, além de violarem diretamente a proteção ao consumidor e a estabilidade do mercado”, diz a carta. O governo estadunidense é requisitado, ainda, a tomar medidas para evitar eventual “expropriação” do sistema privado.

Quatro tipos

O atual sistema de capitalização prevê quatro tipos de renda de aposentadoria. A “Renda Vitalícia Imediata” é paga por seguradoras de vida. Valores e taxas de juros são definidos em contrato, que considera a expectativa de vida do segurado e a rentabilidade futura do mercado.

Na “Renda Temporária com Renda Vitalícia Diferida”, o filiado contrata, junto a uma seguradora, uma renda vitalícia a partir de uma data futura. Ele/ela também acerta com uma AFP o recebimento de uma renda temporária durante o período compreendido entre a data de adesão à modalidade e o primeiro pagamento da renda pela seguradora.

Já os “Saques Programados”, opção mais popular no país, são geridos pelas AFPs e, diferente da “Renda Vitalícia”, não garantem um valor fixo até o óbito do segurado, mas um benefício que é recalculado ano a ano até que se esgotem os recursos da conta individual.

Por fim, a “Renda Vitalícia Imediata com Saques Programados” permite aos segurados adquirir uma renda vitalícia junto a uma seguradora e, com o que restar do saldo em conta, contratar saques programados com a AFP.

Dados alarmantes

No pilar capitalizado, todos os trabalhadores, exceto militares, contribuem, obrigatoriamente, com 10% de sua renda mensal para a conta individual, além de 1,21% adicional para cobrir comissões e despesas administrativas das AFPs.

Seguradoras americanas enviaram denúncia a Biden, ao G20 e à OCDE

PREVIDÊNCIA NA AMÉRICA LATINA



Homens e mulheres se aposentam a partir dos 65 e 60 anos, respectivamente. O benefício médio é de 288,3 mil pesos (US\$ 375), inferior ao salário mínimo de 326 mil pesos (US\$ 425). A diferença entre a média de homens e mulheres é gritante: 353 mil (US\$ 460) contra 217 mil pesos (US\$ 282). Já o salário médio do mercado fica entre 400 e 500 mil pesos (US\$ 521 e US\$ 651). Excluídos do sistema de AFPs, Forças Armadas e polícia recebem pensões em média quatro vezes maiores.

Além do sistema privado, há um pequeno pilar solidário cujo benefício médio gira em torno de US\$ 220 por mês e é pago a cerca de 1,5 milhão de pessoas, custando aos cofres públicos aproximadamente 2,7% do PIB. Segundo o *think-tank* *Fundación Sol*, em junho de 2021, metade das 946 mil pessoas aposentadas por idade passaram a receber uma pensão autofinanciada inferior a 162 mil pesos (US\$ 211). Somada ao pilar solidário, o benefício total chegou a 237 mil (US\$ 308) - valores de 05/09/21.

No médio a longo prazo, aliás, o governo espera que os saques no braço privado da previdência impliquem no aumento não apenas do valor, mas do número de pessoas atendidas pelo pilar estatal, na medida em que os saldos das contas individuais capitalizadas são exauridos, resultando em benefícios baixos ou inexistentes.

Luz no fim do túnel?

Considerando que 78% dos homens e 89% das mulheres próximos à idade de aposentadoria acumulam menos de 50 milhões de pesos (US\$ 65.184) na conta individual, e que tal montante viabiliza uma pensão autofinanciada bem inferior ao salário mínimo, o panorama atual e futuro dos aposentados no Chile “é sombrio e insustentável financeira e socialmente”, afirma o estudo da Fundação Sol.

Uma realidade muito diferente daquela prometida por José Piñera, Ministro do Trabalho e Previdência Social de Pinochet, que assegurou uma taxa de reposição de 70% a 80% para as pessoas com histórico contributivo regular. Contudo, apenas 5% dos que se aposentarão nos próximos anos receberão uma aposentadoria superior a 650 mil pesos (US\$ 847).

Há quem diga que o problema não está na gestão das contas pelas AFPs, mas no mercado de trabalho, que precisaria melhorar, e muito, os salários, o grau de formalização e a estabilidade no emprego. Afinal, o sistema de previdência privada foi concebido para beneficiar os empregados formais. De acordo com a OCDE, um terço da população em idade ativa no Chile está no mercado informal, muitas vezes enfrentando lacunas contributivas significativas nas suas contas de poupança de aposentadoria.

Há atualmente, grande expectativa em torno da nova Assembleia Constituinte, que terá até outubro do próximo ano para elaborar uma nova carta magna, a ser posteriormente submetida a um plebiscito. Mudanças na previdência, incluindo o fortalecimento do pilar básico, estatal, são praticamente certas. ■

Benefício médio de aposentadoria nas contas CD é de US\$ 375



**Investimento.
É isso que fazemos
quando estudamos,
pesquisamos,
desenvolvemos
e inovamos.**

ALEXANDRE SORIANO - PESQUISA MACROECONÔMICA

CÉSAR ARAGÃO - RI, PRODUTOS E ALOCAÇÃO

DIOGO MARIANI - COMPLIANCE, RISCO E CONTROLE

É isso que fazemos há mais de 40 anos.

Investimos na busca constante por conhecimento. Na formação contínua de pessoas, em pesquisas e nas melhores tecnologias. Tudo com controles e transparência. Visando resultados consistentes a longo prazo. E é isso que vamos continuar fazendo nos próximos 40 anos. Sempre junto com você.

INVESTIMOS COM VOCÊ



ACOMPANHE-NOS:

bahiaasset.com.br
[@bahiaassetmanagement](https://www.instagram.com/bahiaassetmanagement)
[linkedin.com/company/bahia-asset](https://www.linkedin.com/company/bahia-asset)



BAHIA
ASSET MANAGEMENT

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\$ 78 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.

brasil.bnpparibas > Nossas linhas de negócios > Asset Management



**BNP PARIBAS
ASSET MANAGEMENT**

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

Este documento foi produzido pelo Banco BNP Paribas Brasil S.A. ou por suas empresas subsidiárias, coligadas e controladas, em conjunto com a Comissão de Valores Mobiliários para Administrar fundos de investimento. O BNP Paribas é uma instituição financeira regularmente constituída, sob supervisão da Comissão de Valores Mobiliários para Administrar fundos de investimento. Apesar do cuidado na obtenção e manuseio das informações, não podemos garantir a exatidão, a atualidade, a integridade ou a ausência de erros, omissões ou incorretas, nem tampouco por decisões de investimento tomadas com base nas informações contidas neste documento, as quais podem não refletir a oferta de investimento. Antes de qualquer decisão de investimento, é obrigatório certificar-se sobre o seu perfil de risco X perfil de risco do fundo, as características essenciais e o regulamento do fundo antes de investir. Fundos de investimento não contam com garantia do administrador do fundo, do emissor ou do FGC. A metodologia de Atribuição de Rating a Gestores de Recursos da Fitch foi projetada para sistematicamente capturar, avaliar e reclassificar os riscos de 1) Companhia, 2) Controles, 3) Investimentos, 4) Operações e 5) Tecnologia. Em março/2017, a metodologia de Rating de Qualidade de Recursos da Fitch elevou o rating de gestores de recursos da BNPP AM Brasil para "EXCELENTE". Para obter informações adicionais, poderá acessar a Ouvidoria pelo telefone - 0800-7715999 ou através do e-mail: ouvidoria@br.bnpparibas.com - O horário de funcionamento é de segunda a sexta-feira, das 9h às 18h. Material de Divulgação, agosto de 2021.



O investidor sustentável para um mundo em mudança

...nto denominadas "BNP Paribas" e tem fins meramente informativos, não se caracterizando como ... com seu funcionamento devidamente autorizado pelo Banco Central do Brasil e habilitada pela ... es apresentadas, o BNP Paribas não se responsabiliza pela publicação accidental de informações ... n sofrer mudanças a qualquer momento sem aviso prévio. Esse material não caracteriza nenhuma ... co do produto pretendido, nos termos da regulamentação em vigor. Leia a lâmina de informações ... o gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do fundo garantidor de créditos ... portar os principais atributos da plataforma operacional e de investimentos de um gestor de recursos, focando cinco pilares principais: ... Gestão foi atualizada pela Fitch Ratings, com sua nomenclatura alterada para "Excelente", "Forte", "Proficiente", "Adequado" e "Frac". ... dicionais sobre a metodologia de rating de gestores de recursos da Fitch, acesse o website da agência, www.fitchratings.com.br. Você ... mento da Ouvidoria é de segunda-feira à sexta-feira, das 09h00 às 18h00. Acesse: brasil.bnpparibas > Nossas linhas de negócios > Asset





MODELO A SER SEGUIDO

Elogiada mundialmente, reforma mexicana reduz custos e estabelece maior conexão entre contribuições e benefícios nas “Afores”

O sistema capitalizado mexicano, majoritariamente gerido por entidades privadas denominadas “Afores”, responsáveis pela administração de contas individuais CD, não é tão grande quanto o chileno, representando cerca de 21,2% do PIB do país. Independente do

tamanho, os sistemas têm problemas comuns, como a baixa cobertura e valor de benefícios, embora os caminhos trilhados recentemente para tratá-los, em meio à pandemia, pareçam apontar em direções opostas. Segundo a *Federación Internacional de Administradoras de Fondos de Pensiones (FIAP)*, as mudanças implantadas no sistema previdenciário mexicano “são, sem dúvida alguma, um modelo a ser seguido na região”, posicionamento bem distinto da visão crítica que tem predominado sobre o regime do país andino.

PREVIDÊNCIA NA AMÉRICA LATINA



A mais recente reforma previdenciária mexicana foi aprovada em 2020 e introduzida em 2021. Seus principais objetivos são elevar significativamente os níveis de cobertura e aprimorar, dentro do possível, o valor dos benefícios (adequação). As medidas são resultado de intensas discussões mantidas pelo “Grupo de Trabalho de Transição Fazendária”, que reuniu representantes do governo, previdência e empresariado na tentativa de buscar soluções sustentáveis e efetivas.

Segundo dados da Comissão Nacional de Poupança de Aposentadoria (*Comisión Nacional de Ahorro para el Retiro - Consar*), que regula o sistema, apenas 25% dos trabalhadores têm acesso a uma pensão. Entre eles, assinala a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), a taxa de reposição, definida como o valor mensal do benefício em relação a uma porcentagem do salário médio da carreira, seria de 27,7% do salário médio nacional. O rendimento médio do México, aliás, é o mais baixo entre os países-membros da organização.

Há vinte anos, o sistema previdenciário é formado por três pilares: uma pensão por idade para todos os adultos maiores de 65 anos, que tem por objetivo evitar a pobreza na idade avançada; um sistema capitalizado, obrigatório, de Contribuição Definida; e outros planos individuais e ocupacionais também privados. Estados, governos locais e universidades têm programas próprios de aposentadoria, sendo diversos deles na modalidade de Benefício Definido.

As Afores

Todos os segurados dos *Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)* e do *Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estados (ISSSTE)* poupam para a aposentadoria através de uma Afore (*Administradora de Fondos para el Retiro*), definidas como “entidades financeiras encarregadas de gerir e investir os recursos de aposentadoria dos trabalhadores”.

As Afores administram as Siefiores (*Sociedades de Inversión Especializada de Fondos para el Retiro*), mais conhecidas como Siefiores Básicas Generacionales (SBG). As SBG são fundos de investimentos atribuídos a cada trabalhador de acordo com o seu ano de nascimento.

Há, atualmente dez Afores no México (oito privadas, uma mista e uma pública), mas, no ambiente doméstico, a população pouco sabe a respeito. A agência governamental CONDUSEF, responsável pela proteção dos direitos de usuários de serviços financeiros, apurou que 18 milhões de empregados sequer têm conhecimento sobre qual é a sua Afore.

Apenas 25% dos trabalhadores mexicanos têm acesso a uma pensão



PREVIDÊNCIA NA AMÉRICA LATINA

Essas entidades gerenciam dez SBG definidas por ano de nascimento que, segundo a expectativa de vida do trabalhador, buscarão investir conforme os perfis mais adequados de risco e retorno. Há ainda cinco SBG padrão, denominadas Siefores Básicas, que são administradas pelo ISSSTE, uma espécie de INSS mexicano. O sistema investe cerca de 5 trilhões de pesos (US\$ 251 bilhões) em nome de mais de 68 milhões de mexicanos, segundo dados do Consar.

A reforma colocada em prática neste ano altera vários parâmetros relacionados às operações das Afores. Um dos pontos mais polêmicos é a imposição de um teto para as comissões cobradas dos participantes. Entra em vigor um limite máximo a ser baseado na média aritmética nos valores praticados nos sistemas CD dos Estados Unidos, Colômbia e Chile, estimada em cerca de 0,58%.

Cabe ao Conselho do Consar definir as taxas anualmente. Durante 2021, o regulador estabeleceu que as Afores poderão cobrar 0,807% sobre os ativos sob gestão na conta, uma redução de 11,5 pontos-base em relação à média de 2020, que foi de 0,922%.

A *Asociación Mexicana de Administradoras de Fondos para el Retiro* (Amafore) declarou, em nota, que “o controle de preços torna o mercado menos competitivo e desfavorece a poupança dos trabalhadores”. A agência de classificação de riscos *Fitch Ratings* manteve o mesmo tom. Em relatório recente, a empresa declarou que o estabelecimento de um teto para as taxas “cria incentivos para que as Afores utilizem estratégias de investimento mais passivas em função do curto período de adaptação (às novas taxas)”.

Rentabilidade recorde

Segundo a OCDE, os fundos de pensão mexicanos registraram a maior taxa de retorno real entre os países-membros: 9,3%. Marca superior, portanto, aos 7,6% registrados na Islândia; 7,5% na Dinamarca, e 7,1% na Costa Rica. Os fundos respondem por 31,39% do total de ativos do sistema financeiro.

Dados do Consar revelam alta histórica em 2020, superior a 552 bilhões de pesos, (aproximadamente US\$ 270 milhões) apesar dos impactos da pandemia. De acordo com a Amafore, trata-se de um incremento de quase 14% em relação a 2019, quando os ganhos ultrapassaram 486 bilhões de pesos.

Bernardo González, Presidente da Associação que congrega as Afores, ressalta, ainda, que a receita líquida dos investimentos representa 53% da poupança total acumulada nas contas individuais. “Em outras palavras, para cada peso em contribuições tripartidas feitas às contas individuais, as Afores contribuíram com um peso adicional via rendimentos.”

Ele lembra que ao contrário de outras entidades financeiras, a única receita das Afores são as comissões cobradas. Em 2020, calcula o Consar, as 10 entidades em operação no México faturaram 15,6 bilhões de pesos (US\$ 7,8 milhões), 9,8% a mais que em 2019 (em termos reais).

Taxa máxima permitida às Afores será média dos EUA, Colômbia e Chile



Aumento dos aportes

Especialistas argumentam, contudo, que outro item da reforma deve compensar a redução das receitas decorrente do limite imposto às taxas pagas às Afores, elevando os montantes investidos. A consultoria Mercer estima que até 2030, os ativos geridos poderão atingir níveis próximos de 38,6% do PIB, praticamente o dobro do volume atual.

Considerado aspecto central das mudanças, as contribuições patronais à previdência passarão dos atuais 5,150% para 13,875% do Salário Base de Contribuição (SBC), numa série de aumentos graduais de 1% entre 2023 e 2030. Com governo e trabalhador mantendo as alíquotas atuais de 0,225% e 1,125%, o aporte total individual passará de 6,5% para 15% da renda.

O aporte do governo, entre outros cálculos, levará em conta uma série de fatores complexos. Grosso modo, explicam especialistas, a contribuição do trabalhador permanecerá inalterada, a contribuição patronal aumentará gradativamente, e o Estado redirecionará sua contribuição para beneficiar apenas os segurados de renda mais baixa. Espera-se, assim, impulsionar as taxas de reposição médias de 20% a 30% correntes para 55% a 70% da renda na ativa para as próximas gerações.

Todavia, há certo receio de que o aumento das contribuições patronais venha estimular o já inflado mercado de trabalho informal do país ao tornar o vínculo empregatício mais oneroso. Atualmente, 52% dos trabalhadores mexicanos são informais, e considerando as péssimas condições da economia, que já vinha mal antes da pandemia, a tendência é que essa proporção aumente ainda mais no futuro próximo.

Tempo de contribuição

Com o intuito de aumentar o número de trabalhadores com direito a receber um benefício, levando, ao mesmo tempo, a estrutura do mercado de trabalho mexicano em consideração, a reforma também trouxe a redução do número mínimo de semanas de contribuição.

A partir de agora, para que o participante tenha acesso a um benefício mínimo, ele deve contribuir durante 1.000 semanas (19 anos) ante a 1.250 semanas (24 anos) em vigor anteriormente.

Benefício mínimo

A nova Pensão Mínima Garantida (*Pensión Mínima Garantizada*), ao contrário do modelo anterior, passou a ser proporcional à idade de aposentadoria e ao período de contribuição. Antes da reforma, o benefício tinha um valor fixo, de aproximadamente US\$ 165 mensais, para todos os trabalhadores que tivessem no mínimo 1.250 semanas de contribuição e idade mínima de 65 anos.

Contribuições patronais passarão de 5,150% para 13,875% do Salário Base



captalys

11
ANOS

**Temos muito orgulho
desta história.**

Desde 2010, temos trabalhado para construir o futuro do crédito no País.

Somos uma **gestora de private debt** que utiliza tecnologia e inovação para fornecer crédito a diversos setores da economia em condições competitivas.

Para investidores, oferecemos dois fundos, o **Orion** e o **Panorama**, com **performances históricas que sempre superaram o CDI e baixa volatilidade, com um total de R\$ 10.6 bilhões em ativos sob gestão.**

Sim, temos muitas conquistas a celebrar nestes 11 anos. Mas nossa jornada está apenas no início.

Captalys. Bem-vindo ao futuro do crédito.

www.captalys.com.br



A presente instituição aderiu ao Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para os Fundos de Investimento.

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.



PREVIDÊNCIA NA AMÉRICA LATINA

Agora, a pensão básica passa a variar de US\$ 132 a US\$ 414 mensais. As variáveis de idade e contribuição terão início aos 60 anos e 1.000 semanas e o benefício passará a ser atualizado anualmente, de acordo com o Índice Nacional de Preços ao Consumidor. O aumento médio estimado é de 32% em relação ao valor que vigorava anteriormente.

Pensão de Bem-estar

Um item que sofreu mudanças posteriores à reforma - e que vem sendo extensivamente explorado pelo Presidente Andrés Manuel López Obrador (em franca campanha de reeleição), é a antecipação do chamado benefício assistencial “Bienestar”.

O apoio econômico bimestral de 3.100 pesos - antes pago a partir dos 68 para a população em geral e aos 65 para comunidades indígenas - passa a valer para todos com mais de 65 anos. A benesse deve privilegiar mais de dez milhões de idosos.

Obrador também promete incrementos anuais até que o valor da assistência seja duplicado em 2024, chegando a aproximadamente 6.000 pesos (US\$ 292,60) bimestrais. O Chefe do Executivo assegura que os recursos virão da economia advinda de seu plano de “austeridade republicana”, inspirado no ex-Presidente Juárez (1858-1872), de quem é fã fervoroso.

Próximos passos

Além da reforma de 2020/21, o Grupo de Trabalho de Transição Fazendária continua discutindo e trabalhando para agregar outros avanços, como, por exemplo, a introdução de um regime obrigatório para que todos os profissionais autônomos contribuam e recebam um benefício de aposentadoria.

A imposição de limites aos gastos dos planos de Benefício Definido ou sua transformação em CD; a fixação de novas idade de aposentadoria; e a limitação ao acesso precoce às contas das Afores também estão no radar.

Completam a lista, o fomento à cultura previdenciária; a garantia de tratamento fiscal diferenciado e isonômico a todas as opções de poupança previdenciária; e a integração dos sistemas públicos de aposentadoria em um único sistema abrangente e integrado à seguridade social.

O GT reconhece que os principais desafios incluem a criação de vagas de emprego formal, a sustentabilidade financeira do regime de repartição e as baixas taxas de reposição. Outra prioridade a ser tratada pelo governo mexicano é o sistema de saúde, que necessitaria de uma ampla revisão a fim de ampliar a sua cobertura e garantir medicamentos gratuitos à população, dizem os especialistas. ■

Tratamento tributário isonômico dos planos está no radar do governo



A TENTATIVA DO POPULISMO

Governo peruano tem pela frente a difícil tarefa buscar soluções efetivas à baixa cobertura ao invés de optar pela volta do sistema de repartição

No Peru, a filiação à previdência é obrigatória a todo trabalhador formal. A diferença em relação à maioria dos vizinhos é que no país é possível escolher entre o regime público ou privado, que não são complementares, mas concorrentes. Com 75% da População Economicamente Ativa (PEA) na informalidade, o regime já pouco abrangente sofreu

um baque ainda maior em função de saques aprovados nos últimos meses, que praticamente zeraram as contas individuais de quase seis milhões de participantes. Agora, dada a posse do novo governo após um conturbado processo eleitoral, o debate divide-se entre a ameaça de estatização dos fundos privados numa espécie de sistema de duas camadas e o receio do que pode ser proposto pelo novo presidente - conhecido por suas ideias intervencionistas controversas. Especialistas sugerem, no entanto, algumas políticas específicas para a América Latina, como a maior formalização do mercado de trabalho e estruturação do tripé previdenciário.



PREVIDÊNCIA NA AMÉRICA LATINA

A previdência peruana não é composta por pilares complementares - como ocorre no Brasil e é recomendado por estudiosos - mas concorrentes. Um deles é o Sistema Previdenciário Nacional (SNP), e o segundo recebe o nome de Sistema de Previdência Privada (SPP). Existe ainda uma instituição encarregada do pagamento de benefícios a militares e policiais.

No sistema público (SNP), de repartição simples, administrado pela *Oficina de Normalización Previsional* (ONP), paga-se benefícios a partir dos 65 anos, contanto que o trabalhador tenha contribuído com pelo menos 13% do salário por no mínimo 20 anos (não há, em princípio, obrigação de contrapartida do empregador). Os valores a que se tem direito dependerão do tempo e montantes aportados, variando entre 500 e 900 soles (R\$ 640 a R\$ 1.150), aproximadamente.

Para Mercedes Aráoz, professora de Economia da *Universidad del Pacífico* em Lima, a gestora do setor público (ONP) está quebrada e necessita constantemente de injeção de recursos. Para a especialista, “todo o sistema previdenciário deve ser reformado de maneira bem planejada e integrada ao mercado de trabalho e seguridade social (saúde e previdência)”; afinal, lembra ela, 75% da força de trabalho é informal e não tem qualquer cobertura assistencial ou previdenciária.

Das cerca de 4,7 milhões de pessoas que estão no regime público, apenas 1,6 milhão contribuíam continuamente de forma a ter direito à pensão mínima antes da pandemia devido à participação intermitente no mercado de trabalho formal, situação que pode ter se agravado em meses recentes.

No sistema privado, a gestão dos planos fica por conta das Administradoras de Fundos de Pensão (AFP), que também têm como idade mínima os 65 anos, mas sem impor a exigência de um período contributivo mínimo, pois operam na modalidade de Contribuição Definida. A contribuição padrão é de 10% do salário. No ato da aposentadoria, o participante pode optar entre diferentes tipos de benefícios, como a renda vitalícia, os saques programados ou uma combinação de ambos. Há também a possibilidade, em alguns casos, de que a renda seja paga em dólares.

Taxas elevadas

Na opinião do economista Pedro Francke, especialista em Políticas Sociais e de Saúde de peruano, o braço da previdência privatizado pelo ex-Presidente Alberto Fujimori em 1992 é “bastante deficiente”. Ele afirma que as AFPs cobram comissões que estão entre as mais altas do mundo, e que a maioria dos idosos não dispõe de uma pensão. “O sistema é tão injusto que as AFPs cobram mais em comissões do que o Estado dedica ao pagamento de pensões não-contributivas para os mais pobres.” Atualmente, há quatro AFPs atuantes no Peru. As comissões giram em torno de 2% sobre as contribuições e/ou saldo em conta, a depender da data de entrada no sistema.

Previdência não é composta por pilares complementares, mas concorrentes



Francke assinala que já tramitou por uma comissão especial do Congresso uma proposta de reforma estabelecendo um sistema de pilares, que foi recebida com forte resistência por representantes das AFPs. Embora aleguem diferentes motivos, a verdadeira razão para o descontentamento das gestoras privadas, diz ele, “é que as comissões só poderiam ser cobradas sobre a rentabilidade”.

O Assessor de Políticas Públicas da Associação de AFPs, Iván Alonso, considerou as acusações “frágeis e mal embasadas”. Em entrevista ao periódico *La Gestión*, declarou: “Há muita especulação sobre o assunto. Um participante que esteja no sistema há 20 ou 30 anos, por exemplo, terá obtido rentabilidade 20 vezes superior ao que foi pago em taxas.” Apenas um terço a um quarto do total dos recursos acumulado nas AFPs são contribuições; o restante é retorno acumulado ao longo dos anos, acrescenta.

Aposentadoria por desemprego

Fato é que o sistema peruano, que assim como qualquer outro tende a atrair opiniões divergentes, sofreu um duro golpe com a pandemia. Diferentes meios de acesso aos fundos de pensão levaram a saques da ordem de US\$ 28 bilhões, o equivalente a 64% do total de ativos sob gestão nas contas CD. Com isso, quase seis milhões de participantes (de um total de 8 milhões, aproximadamente) zeraram seus saldos de aposentadoria.

O país também ampliou a aposentadoria antecipada, o chamado *Régimen Especial de Jubilación Anticipada* (REJA) do sistema privado. A partir de 1º de setembro, homens e mulheres de 50 anos passaram a poder se aposentar se conseguirem comprovar situação de desemprego por pelo menos 12 meses consecutivos. Além disso, o saldo em conta deve ser capaz de garantir um benefício igual ou superior a 40% da média da renda declarada dos últimos dez anos.

Recorde de órfãos

Para muitos, recorrer à poupança previdenciária tem sido uma questão de sobrevivência. Até o fechamento desta edição, em meados de setembro, cerca de 200 mil peruanos já haviam morrido de Covid. O país tem a maior taxa de órfãos do mundo na pandemia: 10,2 para cada 1.000 crianças, totalizando 1,13 milhão de afetados, de acordo com a publicação médica *The Lancet*.

Os números só não são piores porque muitos se endividaram para comprar oxigênio - a preços altíssimos - por conta própria, já que o sistema público de saúde é deficiente e descentralizado. Pedro Castillo, que tomou posse em 28 de julho após um longo período de disputa pelo resultado das eleições com Keiko Fujimori, a segunda colocada, já anunciou que pretende unificar a assistência a saúde, ampliar o atendimento emergencial e coordenar a abertura de pontos de fornecimento gratuito de oxigênio.

Desemprego por 12 meses consecutivos permite aposentadoria aos 50 anos



PREVIDÊNCIA NA AMÉRICA LATINA

Além disso, há a promessa de aumento do salário mínimo e a revogação da lei que permitiu que milhares de empresas parassem de pagar os funcionários durante a pandemia. O governo se comprometeu, ainda, a criar um serviço de assessoria para empreendedores para que 600 mil negócios possam ser formalizados nos próximos cinco anos. Outras iniciativas para reanimar a economia incluem créditos para categorias fortemente afetadas pela crise da Covid, como guias turísticos e carregadores.

Pilar duplo

O governo de Castillo, professor de zona rural eleito pelos próximos cinco anos, promete apresentar uma nova proposta de reforma previdenciária que fortalecerá o sistema público, algo visto com reserva, considerando seu histórico em defesa de políticas controversas, como a nacionalização de indústrias estratégicas e a regulação dos lucros de empresas estrangeiras.

Por enquanto, a proposta apresentada ao congresso durante a campanha, em momento de intensa inquietação política (o país trocou de presidente três vezes em apenas uma semana, em novembro de 2020), propõe a criação de uma nova autoridade pública que consolidaria os planos públicos e privados, recolhendo as contribuições e dividindo-as num sistema de duas camadas, parte solidário, parte capitalizado. Embora a proposta ainda deva ser submetida às comissões parlamentares especializadas para posterior debate, alguns temem que o populismo acabe prevalecendo em função do momento político e da fraqueza do governo Castillo no parlamento.

Para a economista Mercedes Aráoz, o novo desenho traria um novo imposto sobre a folha de salários, estimulando ainda mais a informalidade. Além disso, deixa em aberto em que proporção se daria a distribuição dos recursos entre o regime solidário e as contas CD. “A ideia de ter um pilar solidário não é ruim, mas ele deve ser financiado pelo Tesouro, não por meio de tributação da folha. Além disso, me parece inconstitucional que os participantes do sistema privado sejam forçados a se transferir para o novo sistema.”

Especialistas também questionam a capacidade do Estado peruano de gerir os recursos no longo prazo e seu histórico duvidoso na preservação de fundos para os fins originalmente destinados, além da falta de detalhamento da proposta.

Fora de foco

Com apenas um em cada três pessoas contribuindo para a previdência, especialistas concordam que independente do desenho do sistema, o maior problema é a informalidade e a conseqüente falta de cobertura e insuficiência contributiva. Pablo Antolín, Chefe da Unidade de Previdência Privada da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), está entre aqueles que defendem que a principal discussão na América Latina, que hoje envolve o dilema entre previdência pública de repartição ou privada

Proposta prevê
nova gestão
estatal unificada
para planos
públicos e
privados



capitalizada, não tem o enfoque adequado. “Os atuais planos não fornecem uma renda adequada (+50% salário final) porque as contribuições são baixas e os períodos contributivos, curtos.”

Daí a recomendação da OCDE por múltiplos pilares. “Os benefícios PAYG e capitalizados devem ser projetados para que se complementem, resultando, na aposentadoria, numa renda global mais elevada.” A OCDE também argumenta ser essencial haver uma rede de segurança forte na velhice, de modo que todos os aposentados possam contar com uma renda mínima, financiada pelo orçamento. “A solução para os sistemas latino-americanos é que as pessoas poupem mais e por mais tempo. Permitir saques antecipados deve ser uma medida de último recurso, e apenas em circunstâncias excepcionais”, reforça Antolín.

Sob medida

Manuel Tabilo, Diretor de Pesquisa da Federação Internacional de Administradores de Fundos de Pensão (FIAP), afirma que é necessário identificar as verdadeiras causas para as baixas taxas de reposição, evitando medidas demagogas que acabem enfraquecendo os sistemas sem oferecer uma solução, de fato. A resposta, diz ele, certamente não passa pelo retorno aos sistemas de repartição, que já se revelaram inviáveis, sobretudo face ao envelhecimento da população - que resulta em proporção cada vez menor de trabalhadores ativos para cada idoso, situação agravada pela informalidade.

O especialista reconhece que os regimes de capitalização individual podem requerer ajustes tanto nas fases de acumulação quanto de desembolso, o que não justifica questioná-los estruturalmente. Em contrapartida, ajustes paramétricos podem e devem ser implantados o quanto antes para o bem de indivíduos e das contas públicas.

Na América Latina, em especial, a FIAP defende ser necessário reforçar a fiscalização das contribuições previdenciárias pelos trabalhadores. Os sistemas também devem, tanto quanto possível, procurar incorporar trabalhadores autônomos ou informais à previdência obrigatória.

Embora a expansão da cobertura comprovadamente se dê quando a adesão é obrigatória ou semi-obrigatória, diz o especialista, tendo em vista a realidade local, onde a informalidade e os custos trabalhistas são elevados, é necessário buscar novos mecanismos. Por isso, a FIAP recomenda o desconto de contribuições do imposto de renda retido na fonte e a universalização da cobertura previdenciária por meio de mecanismos de coleta de contribuições que não sejam atrelados ao salário formal, mas ao consumo, por exemplo.

A poupança voluntária, por sua vez, pode ser encorajada via tributação e certo grau de acesso antecipado aos recursos. Estímulo à concorrência entre provedores, simplificação de produtos e emprego de princípios da Economia Comportamental completam o rol de opções aos mercados latino-americanos. ■

A FIAP
recomenda o
desconto de
contribuições do
imposto de renda
retido na fonte

42CBPP

O QUANTO AS SUAS AÇÕES E DECISÕES DE HOJE SÃO À PROVA DE FUTURO?

A 42ª edição do maior evento do setor está chegando para desafiar padrões não mais aderentes ao mundo complexo, frágil e não linear que vivemos.

Cada ação e cada decisão importa para seguirmos no propósito de entrega de bem-estar futuro a maior número de brasileiros... e o momento é de grande oportunidade!

Os próximos passos pedem estratégias diferentes, construção de um novo modelo de negócios setorial alinhado à nova realidade, estruturas tecnológicas, gestão empreendedora e uma cultura sustentável.

Chegou a hora dos líderes protagonistas!

19 A 22 DE OUTUBRO

100% ONLINE

CBPP.COM.BR

VOCÊ VAI SE INSPIRAR COM HISTÓRIAS DE GRANDES ESPECIALISTAS DO MUNDO!

Na sua casa, na sua sala ou onde você quiser estar. Afinal, a inspiração não tem lugar para acontecer.

4 DIAS DE IMERSÃO

Agenda intensa com grandes trocas e provocações.

+ DE 90 PALESTRANTES

Grandes talkers do mercado que prometem uma virada de mentalidade.

TRANSMISSÃO AO VIVO

Com estúdios modernamente equipados, as transmissões da programação de altíssimo nível serão conduzidas por um time de estrelas e ocorrerão ao vivo com interatividade em tempo real.

+ DE 90 HORAS DE CONTEÚDO

Exclusivo e inovador, produzido pelos maiores nomes do setor.

CONVERGÊNCIA DA TEORIA À EXPERIÊNCIA

A realidade conexa ao olhar técnico – a combinação perfeita para a transformação.

NETWORKING E OPORTUNIDADES

Quem disse que no ambiente digital não dá pra se relacionar? Ambiente para interação e troca de experiências, criando conexões com as pessoas dos mesmos interesses.

E MUITAS OUTRAS NOVIDADES!

CRIE CONEXÕES, CONSTRUA RELACIONAMENTOS E ACESSE CONTEÚDOS VALIOSOS!

**Pronto para estes dias incríveis?
A gente se encontra já!**

**Consulte demais informações e política de inscrição do evento no site www.cbpp.com.br.*





FRANKLIN
TEMPLETON

ACESSE OPORTUNIDADES QUE NINGUÉM MAIS PODE VER

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

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

O MELHOR AO SEU ALCANCE

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

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

Leia o regulamento e demais documentos antes de investir em fundos
© 2020 Franklin Templeton. Todos os direitos reservados.

CONHEÇA NOSSAS GESTORAS DE INVESTIMENTO

Tendo aprimorado sua competência ao longo de muitas décadas e ciclos de mercado, nossas gestoras de ativos globais oferecem estruturas especializadas em toda uma gama de classes de ativos e estratégias. Cada equipe qualificada opera com uma visão independente, ajudando a fornecer soluções financeiras eficazes para clientes tanto individuais quanto institucionais.

Ações focadas na qualidade

Uma gestora de investimentos em Renda Variável Global, com mais de 50 anos de existência e que busca entregar resultados de longo prazo através de gestão ativa;

ClearBridge
Investments

Especialista em gestão ativa de ações

Um especialista em gestão de Renda Variável Global fundada em 1881 e que constrói portfólios baseando-se em pesquisa fundamentalista;

MARTIN CURRIE

ESTE MATERIAL NÃO CONSTITUI OFERTA OU DISTRIBUIÇÃO DOS FUNDOS OFFSHORE, ESTRATÉGIA OU DE QUALQUER VEÍCULO NÃO REGISTRADO NO BRASIL

A Western Asset Management Company Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Limitada, devidamente constituída no Brasil, faz parte do Conglomerado da Legg Mason. A Western Asset, atua na administração e gestão dos fundos locais que acessam as estratégia/fundos no exterior de empresas que também são integrantes do Conglomerado Legg Mason

A Western Asset pode ser contatada por meio dos seguintes canais: SAC: 11 3478-5200 - dias úteis das 9h às 18h; www.westernasset.com.br – Seção Fale Conosco.

Se a solução apresentada pelo SAC não for satisfatória, acesse a Ouvidoria: 11 3478-5088 - dias úteis das 9h às 12h - 14h às 18h; ouvidoria@westernasset.com. Correspondências ao SAC e Ouvidoria podem ser dirigidas à Av. Pres. Juscelino Kubitschek, 1.455, 15º andar, cjt 152 - São Paulo – SP - 04543-011. © Western Asset Management Company Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Limitada. 2020. Esta publicação é de propriedade da Western Asset. Esta publicação não deve ser enviada a qualquer outra pessoa. O conteúdo deste material de divulgação deve ser tratado como confidencial e não poderá ser reproduzido ou utilizado sob qualquer forma sem a expressa autorização da Western Asset. I20007



Autorregulação
ANBIMA



GERAÇÃO #PREVIDENCER

42 CBPP



FALAR DE GRANA COM CERTEZA NÃO É CRINGE!

Riqueza não é só para adultos e se você é um daqueles jovens que deseja ser diferente e quer começar a planejar sua vida financeira, se liga nessa super novidade para vc:

**LIVE ESPECIAL NO CONGRESSO
EDUCAÇÃO FINANCEIRA
E PREVIDENCIÁRIA
com Cristiano Verardo**

21 DE OUTUBRO | A PARTIR DAS 10H00

Assista através do Canal da Abrapp no Youtube

REALIZAÇÃO

PARCERIA

RISCO

INCOMPATÍVEL COM O PERFIL DAS ENTIDADES

Juro alto induz estratégias mais conservadoras, gerando descasamento que dificulta, e muito, o atingimento de metas

MARTHA ELIZABETH CORAZZA

A pressão inflacionária, que em agosto elevou o IPCA para 9,68% no acumulado de 12 meses - o mais alto em 21 anos - volta a contaminar as projeções para a taxa Selic, que na primeira semana de setembro subiram de 7,5% para perto de 9% a 9,5% no final deste ano. O aperto na política monetária ao longo dos últimos meses não tem sido suficiente

para conter a escalada inflacionária até agora, evidência que já eleva a percepção de risco no mercado, atribulada também por fatores políticos e institucionais, falta de chuvas, teto de gastos e preocupação fiscal.

“A inflação brasileira não para de surpreender e poderá terminar o ano perto dos 8%”, estima o economista Gustavo Arruda, Diretor de Pesquisas do

BNP Paribas na América Latina. “Nenhum país da região cumpriu metas de inflação este ano, então uma parte disso vai na conta do processo de normalização dos preços de *commodities* e do consumo global”, admite.

A boa notícia é que o mundo vai crescer menos em 2022, o que significa que os picos de inflação deste ano tendem a não se repetir, afirma Arruda. Ele lembra que o Brasil tem seus próprios problemas no campo inflacionário, como a pressão dos preços de serviços. Se o Banco Central de fato acelerar a velocidade de alta do juro, diz ele, a Selic poderá chegar a 8,5% ainda em 2021, embora a estimativa do BC fosse atingir esse patamar apenas em 2022.

Por conta de um crescimento global mais tímido, o PIB brasileiro de 2022 também preocupa, e a estimativa do Banco está entre 1,5% e 2%, no máximo. “Os fatores que ajudaram nossa atividade econômica este ano, como o forte impulso das *commodities* lá fora, não estarão presentes no próximo ano. E a política monetária, na melhor das hipóteses, não vai atrapalhar”, afirma o economista. Do lado fiscal, o melhor cenário é que a política do governo seja menos expansionista. As incertezas políticas e o risco hídrico estão no horizonte, assim como as dúvidas sobre o enxugamento da liquidez global pelos EUA, o que leva as empresas a atrasarem suas decisões de investimento, pondera Arruda.

No *front* doméstico, todos esses fatores são acompanhados pelos ruídos político-institucionais. A antecipação do clima de debate eleitoral, que aumenta o grau de incertezas sobre a condução da economia, também atrapalha o desenho das estratégias para 2022. Para as EFPCs, que precisam equilibrar resultados de curto prazo para atingir rentabilidades próximas às suas metas atuariais e definir políticas de investimento de olho pelo menos nos próximos cinco anos, o cenário ganha contornos mais complicados e surgem questões quanto aos esforços de diversificação.

Em princípio, dizem gestores, a diversificação não será abandonada, mas terá uma dosagem mais cuidadosa até que o cenário futuro seja menos nebuloso; e algumas classes, como exterior e multimercados estruturados, tendem até mesmo a crescer nas carteiras. Em setembro, com o agravamento do clima político e o anúncio do IPCA perto de dois dígitos (assim como o INPC já francamente em dois dígitos), os gestores puxaram o freio de mão em relação ao risco. Passou-se a analisar com lupa o custo de oportunidade na compra de NTN-Bs mais longas, papéis que pagam taxas apetitosas, mas enfrentam a desconfiança dos investidores diante da volatilidade que se espera para os próximos 12 a 14 meses.

Por conta de um crescimento global mais tímido, o PIB brasileiro também preocupa

Corrida pelo juro real

O ano é muito desafiador para as EFPCs diante da alta da inflação, processo que produziu rapidamente um nível inédito de juros reais negativos no País, de 5% até 6%, enfatiza a Estrategista de Gestão da TAG Investimentos, Francisca Brasileiro. “Superar metas dos planos de benefícios nesse ambiente ficou impossível, independente do que se faça, porque o nível de risco que seria necessário tornou-se incompatível com o perfil das entidades. Temos um problema de descasamento entre ativos e juro real”, reflete. Ela salienta haver profundas incertezas quanto ao clima político, assim como dúvidas quanto ao quadro fiscal e à pandemia, fatores que tornam difícil olhar para o longo prazo.

Prazos médios

As NTN-Bs apareciam como os únicos ativos capazes de superar o desafio do juro real, mas os títulos indexados à inflação, de longo prazo, embutem muita incerteza devido à preocupação com as contas públicas e o respeito ao teto de gastos. Para Brasileiro, “é verdade que todos os países vivem dificuldades fiscais trazidas pela pandemia, mas no Brasil elas ficaram quase intransponíveis”, constata. Mesmo com os picos de oscilação, ela vê as NTN-B referenciadas à inflação como uma alternativa importante para manter uma parcela do portfólio. “Temos ido para os pra-

zos médios, alinhados à *duration* do IMA-B, porque o prêmio está atraente”, detalha.

“A estimativa do mercado para a Selic no final do ano está entre 9% e 9,5%, o que poderia trazer um ganho real bastante atrativo caso a inflação recuasse para o patamar de 5,5%. O risco, entretanto, é um fator cada vez mais ponderado pelas EFPCs”, sublinha o Sócio Fundador da consultoria Aditus, Guilherme Benites. Essa cautela transparece nos movimentos de compra de NTN-Bs, que seguem concentrados na parte intermediária da curva de juros e não nos prazos mais longos, justamente pela falta de visibilidade, reforça Benites. Na maioria dos casos, os gestores não compram os prazos de 2055, ficando no máximo em vencimentos para 2035.

A volatilidade dos cenários tende a tornar as políticas de investimento mais conservadoras também em 2022, não tanto em termos de redução do risco, mas no sentido de menor crescimento da exposição ao risco, conforme vinha ocorrendo nos últimos anos.

Dicotomia

A alta da Selic e o caminho de volta ao juro real de equilíbrio entre 2,5% e 3% é uma perspectiva positiva para os investimentos das EFPCs, avalia Alexandre Mathias, Diretor de Investimentos da Petros, que vê movimentos corretos na política monetária conduzida pelo Banco Central.

A volatilidade dos cenários deve tornar as políticas de investimento mais conservadoras em 2022



VIVA
PREVIDÊNCIA

Ousadia é transformar ideias em atitudes.

Seja qual for o seu sonho, comece no presente.



@vivaprevidencia



0800 720 5600



www.vivaprev.com.br

Soluções Viva

Conheça os diferenciais da Viva Previdência.



A chave para o sucesso é investir no futuro, seja para você, pessoa física, empresa, ente federativo, associação ou sindicato. A Viva é a parceira perfeita para o melhor resultado.



Temos Selo de Autorregulação em Governança de Investimentos, que comprova a qualidade da nossa gestão de ativos.



Temos especialistas preparados para apresentar todas as Soluções Viva. Além dos planos previdenciários que já fazem parte da nossa carteira, a Viva é totalmente flexível para adaptar os produtos e serviços, de acordo com a procura.



São 48 anos de história, entregando resultados, que se destacam no mercado, a mais de 53 mil pessoas distribuídas por todo o Brasil.

Soluções Viva

VIVA
FUTURO

VIVA
EMPRESARIAL

VIVA
PECÚLIO

ANAPAR
PREV

Para mais informações sobre produtos e nossas soluções previdenciárias, entre em contato conosco: negocios@vivaprev.com.br.

Pessoas brilhantes e tecnologia de ponta para navegar na infinita complexidade do mercado.





giant steps
CAPITAL

gscap.com.br | contato@gscap.com.br

Av. Brigadeiro Faria Lima, 4300
Ed. FL Corporate - 15º andar
Vila Olímpia - São Paulo/SP - 04538-132



De dois a três anos para cá, ele identifica uma anomalia na discussão econômica, uma espécie de “dicotomia”, com economistas de um lado, e “traders” de outro. “É algo estranho porque os economistas tendem a pensar política monetária como uma coisa complexa, enquanto os *traders* enxergam a questão mais pelo curto prazo. Então, há quem diga que o BC errou, que não deveria ter baixado tanto o juro.”

Mathias discorda e observa que política monetária e investimentos precisam ser analisados de forma dinâmica, de acordo com a situação. Em sua opinião, em 2020, o Banco Central enfrentou uma situação sem precedentes, escolhendo baixar o juro de maneira mais forte, mesmo sabendo que talvez não fosse necessário. “A dúvida agora é sobre o que o BC fará, e não acho que a resposta seja tão simples”, afirma.

Na análise do Diretor da Petros, a inflação é transitória, e será preciso elevar a Selic até 7,5% para então começar um novo ciclo de redução a partir de 2023. “O juro real de equilíbrio fica entre 2,5% e 3% e os títulos mais longos estão acima de 10% porque há uma série de questões afetando o prêmio de risco, como as incertezas sobre os precatórios, o novo Bolsa Família e o teto de gastos, temas que já foram inclusive citados pelo Copom.” Apesar disso, o cenário básico na Petros é de que todos esses aspectos serão resolvidos a contento e os fundamentos seguem saudáveis.

“A dúvida é sobre o que o BC fará agora, e não acho que a resposta seja simples”

A partir dessa perspectiva, a Petros realizou apenas ajustes estratégicos nos investimentos, como compras de NTN-Bs longas e Bolsa.

O ambiente econômico e os demais ruídos, entretanto, ainda representam dificuldades para que as EFPCs superem suas metas, reconhece o Diretor. “Este ano, acredito que as fundações consigam rentabilidade que fique no meio do caminho entre a inflação e a meta. Até agora conseguimos rentabilidade positiva entre 1% e 2%, o que ao menos paga a inflação”, conta Mathias.

Vida mais difícil

A abertura do juro não joga por terra a diversificação; pelo contrário, deve dar maior vigor ao processo, uma vez que a alta da Selic será temporária. “Ao mesmo tempo, fica cada vez mais clara a importância de ter uma carteira bem diversificada durante momentos de turbulência nos mercados”, observa o Diretor Superintendente da E-Invest (nova denominação da Previ-Ericsson), Rogério Tatulli.

Na entidade, os investimentos mantêm a toada da diversificação na busca pelo atingimento de metas, embora a atual conjuntura torne esse objetivo mais complexo e até mesmo improvável. A taxa média utilizada pelas EFPCs para balizar as metas está em IPCA + 4,34%, um desafio diante de uma inflação entre 8% e 9%, calcula Tatulli. Seria preciso que

os planos atingissem rentabilidade de 11% a 12% para bater as metas, algo muito difícil em 2021.

“A vida dos gestores ficou mais difícil porque o investidor está apreensivo, em compasso de espera, e isso faz o ambiente econômico piorar, gerando uma total aversão ao risco”, reconhece Tatulli, incluindo-se aí os IPOs e as emissões de debêntures. “Diversificar, que já não era uma missão muito fácil, agora vai ficar ainda mais complexo porque as dificuldades do mercado foram potencializadas nos últimos meses”, afirma, acrescentando que à mesa foram adicionados problemas de cunho político. “As EFPC haviam acabado de afastar o fantasma da tributação graças ao trabalho da Abrapp, quando começam as dificuldades políticas e crise institucional.”

A E-Invest mantém firme sua aposta na diversificação e no processo de busca de ativos e oportunidades com liquidez, rentabilidade e segurança. Mas a política de investimentos da entidade não deverá sofrer alterações profundas, exceto se a Resolução CMN 4.661 for revista e permitir maior limite para investir no exterior, o que parece pouco provável, reconhece Tatulli.

Bater metas este ano vai ser quase impossível em todo o sistema, sentencia o gestor. No caso da E-Invest, numa janela de 12 meses até o fechamento desta edição, no início de setembro, a EFPC ainda não havia superado metas.

Horizonte positivo

“A inflação veio no mundo todo pela disrupção das cadeias de oferta, mas aqui somam-se as questões de risco político e fiscal, o que agrava a situação. Nos EUA, por exemplo, há inflação, mas ela não é disseminada como no Brasil”, pondera o Diretor Presidente da fundação Real Grandeza e Diretor Executivo responsável pela Comissão Técnica de Investimentos da Abrapp, Sérgio Wilson Ferraz Fontes.

As dificuldades conjunturais agregam motivos para diversificar ainda mais o risco dos *portfolios*, saindo do “kit Brasil” e olhando com mais carinho para o exterior, lembra Fontes. A Real Grandeza prepara sua entrada no mercado externo no futuro próximo. A entidade finaliza um manual, que unifica os processos de seleção de gestores para todas as classes de ativos.

Ainda sobre diversificação, ele lembra que no âmbito do grupo de trabalho em investimentos em FIPs da Abrapp, está sendo preparado, com o auxílio de especialistas, um guia de melhores práticas para investir via esses veículos. “Até porque as dificuldades passam e as EFPCs precisam olhar para o longo prazo”, afirma Fontes.

O Diretor Executivo enfatiza que em mais de 50 anos de vida do sistema, as entidades têm um histórico de sempre sair das crises melhor do que entraram. “O setor é resiliente, apa-

A expectativa é que bater metas este ano vai ser quase impossível em todo o sistema

na, mas fica bem no longo prazo. É cada vez mais clara a importância de diversificar.”

Renda variável e CDI

Na Bolsa, o *valuation* das empresas é afetado negativamente pela crise apesar dos bons resultados exibidos nos últimos balanços. Isso porque os fluxos de caixa são descontados a valor presente e a taxa de desconto utilizada será maior, derrubando o *valuation*. Isso sem contar com as incertezas dos quadros fiscal ou político do País, lembra Sérgio Wilson Fontes.

Guilherme Benites, da Aditus, vê um arrefecimento do entusiasmo que estimulou o aumento da exposição à Bolsa no ano passado. “A alocação esperada das fundações não deve diminuir, mas 2021 tende a registrar um crescimento mais modesto dessas posições, que haviam sido estimuladas antes da alta do juro e da piora das expectativas”, diz o consultor.

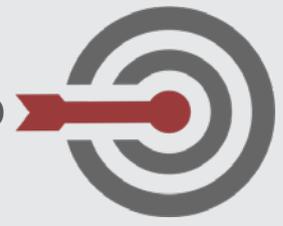
Ao mesmo tempo, ganham terreno as aplicações referenciadas em CDI, os fundos multimercados estruturados e os fundos de crédito. O crédito, aliás, passou a chamar a atenção dos gestores este ano. A classe ainda apresenta *spreads* atrativos, em torno de CDI mais 2%, o que resulta em retorno de 5% com lastro em ativos de boa classificação de risco, rentabilidade que ajuda a cobrir as metas atuariais.

Na Bolsa, o *valuation* das empresas é afetado negativamente pela crise apesar dos bons resultados recentes

Além da fronteira eficiente

Gerir os portfólios nesta conjuntura exige um exercício estratégico relevante, que é aguentar o curto prazo e olhar lá na frente, pensando em juro real de 4% a 5%, diz Francisca Brasileiro. Para atravessar o momento, o ideal é montar estratégias que usem fatores de risco diferenciados. Isso significa, em primeiro lugar, abrir mão da liquidez em troca de prêmio em classes como *private equity*, crédito e ativos imobiliários. Em segundo lugar, buscar prêmios de contraparte, em crédito mais estruturado e ativos ilíquidos *high yield*, sem *rating*, com estruturas de garantia robustas.

“As EFPCs gostam muito de fundos multimercados, mas seria um real movimento de diversificação se elas passassem a olhar para outras fontes de retorno e prêmios de risco em vez de buscar apenas a fronteira eficiente”, sugere a consultora, que é fiel defensora do conceito. Como exemplos, ela cita classes de ativos que não estão expostas da mesma maneira ao cenário, como PE, *venture capital* e fundos imobiliários de mais longo prazo e ilíquidos, ligados a projetos e não à renda dos imóveis. Ela lembra, ainda, que os ativos de crédito embutem prêmios interessantes comparados à média histórica, mas o clima político é muito ruim, o que torna importante buscar estruturas mais sofisticadas. ■



Com **MARCELO MELLO**

Vice-Presidente de Investimento, Vida e Previdência da Sul América Investimentos

▶▶ **Frente ao atual cenário macroeconômico, qual é o impacto já percebido na alocação em renda fixa dos investidores com horizonte de mais longo prazo?**

Houve, nos últimos meses, uma mudança significativa na direção de maior aperto monetário, acima do que o mercado esperava, ao mesmo tempo em que vimos pressões derivadas dos aumentos de preços de combustíveis, energia elétrica, quebra de safra, entre outras. O Banco Central sinalizou que tomaria medidas ortodoxas e o mercado veio se ajustando a isso, o que já provoca um fluxo maior de investimentos para a renda fixa em toda a indústria de fundos de investimentos. Para as fundações, isso significa basicamente alocar mais em títulos públicos pré-fixados e títulos públicos indexados à inflação, então temos visto que elas estão aproveitando as altas nominal e real dos juros para recompor o *portfolio* de renda fixa, mais aderente aos seus passivos atuariais. Esse movimento, na verdade, está apenas começando porque a projeção é de que o juro continue elevado, sem recuos, até 2023, até porque há o risco de crise hídrica e as incertezas fiscais tendem a crescer no ambiente de ano eleitoral.

O que se verifica, portanto, é o reverso do que ocorreu nos últimos anos, quando a Selic teve uma queda mais acentuada e as fundações precisaram buscar resultados em outras classes de ativos, menos aderentes aos seus passivos. Bolsa e multimercados não têm tanta aderência às metas atuariais e a alocação está migrando para as posições mais conservadoras em renda fixa. Isso não quer dizer que os fundos de pensão estão deixando de tomar risco porque uma NTN-B para vencimento em 2035, por exemplo, embute alta volatilidade. Tanto é que a maioria desses gestores tem preferido prazos mais curtos, no máximo até 2032.

▶▶ **Quais são as projeções da Sul América Investimentos para a taxa Selic este ano e no próximo?**

Depois do anúncio do IPCA de agosto, com o acumulado de 12 meses chegando a 9,68%, fizemos uma

revisão para cima na nossa estimativa, que até a primeira semana de setembro apontava Selic a 7,5% para o final deste ano. Elevamos essa projeção para 8,25% e com viés de alta porque as pressões advindas da crise hídrica podem significar mais inflação caso as chuvas não venham dentro do necessário. Vale lembrar que a curva a termo da taxa de juros pré-fixada já está acima de 10,5%, sinalizando que o mercado pode ter que reajustar ainda mais um pouco a atual estimativa para a Selic. No nosso cenário, esperamos que a Selic fique no mesmo patamar ao longo de 2022, para começar a recuar apenas no início de 2023 e chegar a % em dezembro daquele ano.

▶▶ **A tendência para os investimentos então está centrada na renda fixa, drenando recursos de outras classes, como a Bolsa?**

Sim, a renda fixa, composta por títulos públicos e crédito privado, já mostra um fluxo positivo substancial, e isso deve prosseguir nos próximos dois anos. No crédito privado, vale a mesma lógica que os investidores mais técnicos, como os fundos de pensão, aplicam à Bolsa. Isso significa uma seleção ainda mais rigorosa de empresas de primeira linha, com classificação de riscos triple A e menor apetite pelas empresas novas, que devem sofrer mais na conjuntura de menor crescimento econômico. As emissões de títulos de crédito privado tendem a continuar em alta, uma vez que o BNDES já perdeu o seu protagonismo e as empresas precisam buscar financiamento junto ao mercado.

▶▶ **Qual é o espaço para os investimentos em renda variável?**

Na Bolsa, acredito que já existem fatores técnicos para atrair os investidores estrangeiros, até porque os preços estão baratos. Esses investidores devem retornar para aproveitar oportunidades assim que ficar claro, como ocorreu na época da primeira eleição de Luis Inácio Lula da Silva, que o novo governo adotará uma política econômica ortodoxa. Naquela época, as incertezas e a apreciação cambial pré-eleição abriram espaço para boas oportunidades na Bolsa, e os estrangeiros aproveitaram.



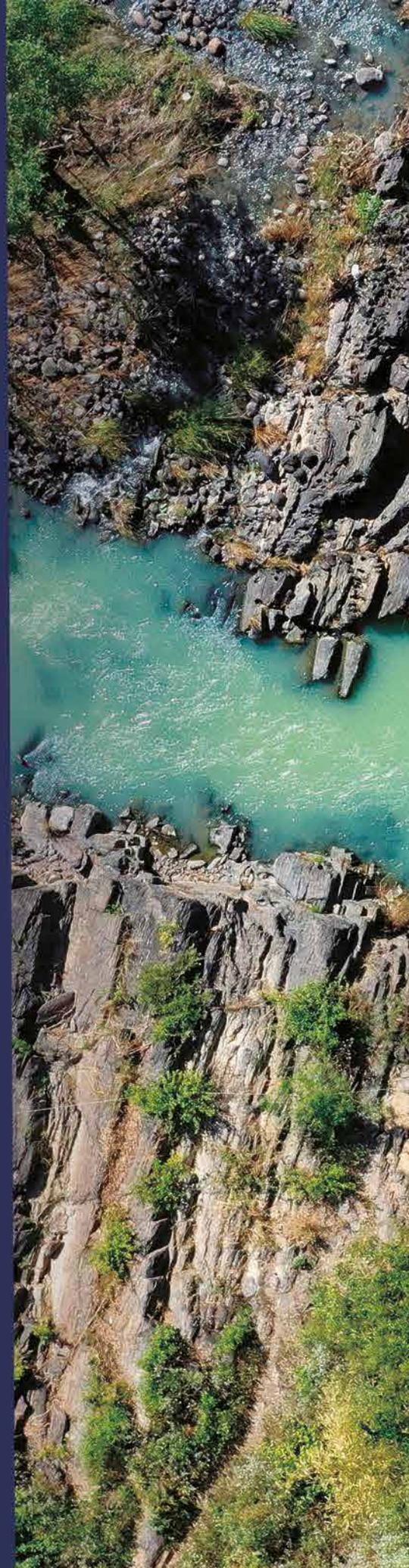
HARMONY
ANALYTICS

ESTEJA NO CONTROLE DA INTEGRAÇÃO DE FATORÉS ESG NOS SEUS INVESTIMENTOS

Desenvolvemos uma Plataforma que integra o monitoramento de fatores ESG e a criação de um ecossistema colaborativo que promove engajamento e transparência na construção de um futuro sustentável.

Acesse nossa publicação digital e conheça o Método Harmony.

harmonyanalytics.org





ESCANEE O CÓDIGO COM A CAMERA

YOUR DATA

ENVIRONMENTAL

Category	2017	2018	2019	2020	2021
Carbon Neutral Pledged	NO	NO	NO	NO	NO
Scope 1 & 2 Greenhouse Gas Emissions	1,264,125 tCO ₂ e				
Carbon Footprint Climate	1,264,125 tCO ₂ e				
Energy Efficiency	25.10%	25.10%	25.10%	25.10%	25.10%
Water Consumption	15,000,000 L				
Climate Change Policy	NO	NO	NO	NO	NO
Environmental Risk Management	NO	NO	NO	NO	NO
Environmental Incentives	NO	NO	NO	NO	NO

SOCIAL

Category	2017	2018	2019	2020	2021
Women on Board	30%	30%	30%	30%	30%
Women in Leadership	35%	35%	35%	35%	35%
Board Diversity	25%	25%	25%	25%	25%
Leadership Diversity	20%	20%	20%	20%	20%
Leadership Pay Ratio	224	224	224	224	224
Injury Frequency	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4
Human Rights Policy	NO	NO	NO	NO	NO
Non-discrimination Policy	NO	NO	NO	NO	NO
Child & forced labor	NO	NO	NO	NO	NO
MIT Score	16	16	16	16	16

RESOURCE CENTER

/ Videos



Creating ESG Profile 1 min

Learn about the many different techniques used to collect information for our ratings and create an ESG profile. 1 min.



Meaningful ESG Ratings 1 min

Harmony Analytics has a unique approach to rating companies on ESG metrics.

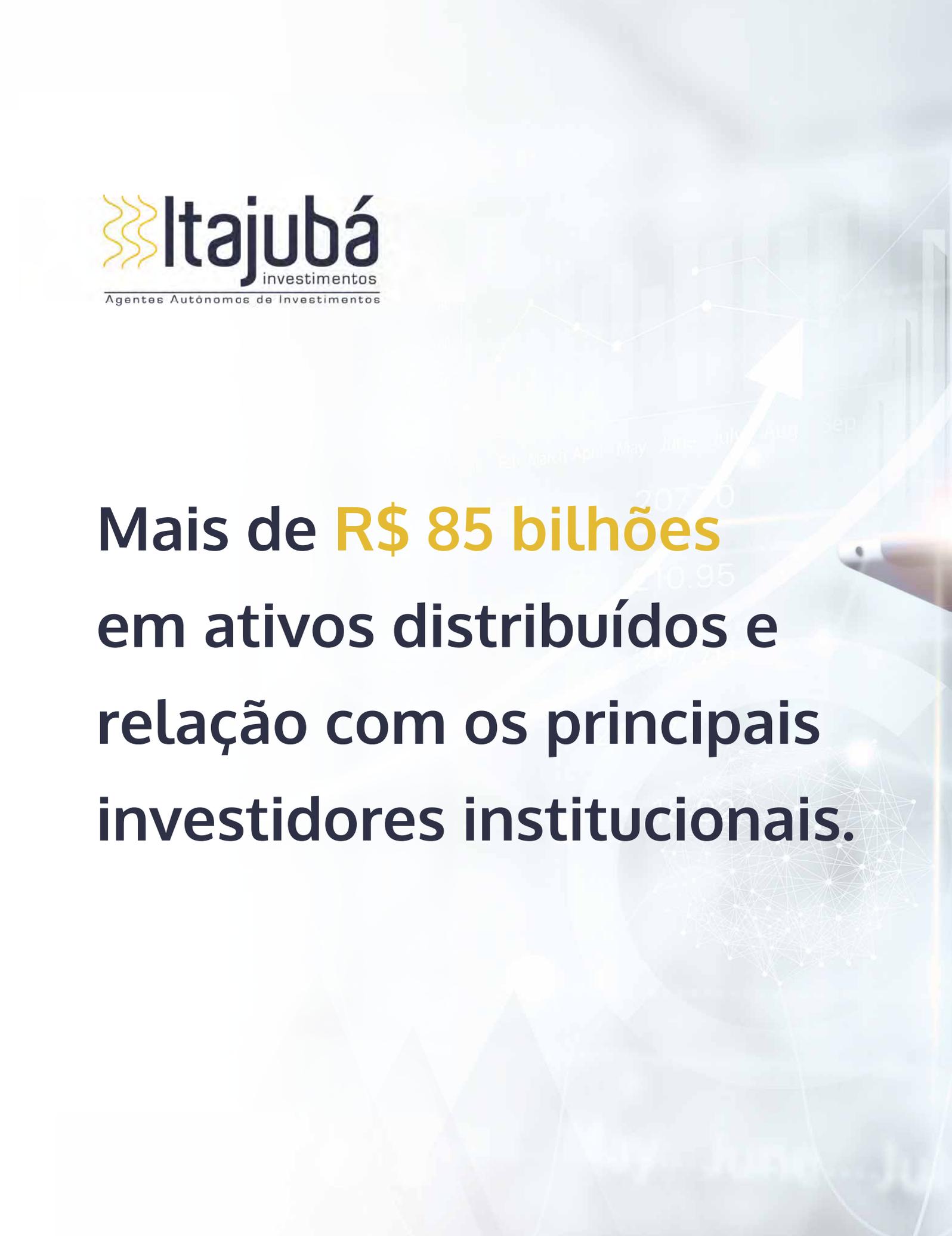


Creating ESG Profile 1 min

Learn about the many different techniques used to collect information for our ratings and create an ESG profile. 1 min.

Whitepapers

How Companies Have Improved Their ESG Performance



Mais de **R\$ 85 bilhões**
em ativos distribuídos e
relação com os principais
investidores institucionais.

Somos pioneiros na distribuição independente de produtos de investimentos alternativos no Brasil e no exterior, para investidores institucionais – family offices, fundos de pensão, seguradoras, wealth managers e gestores de patrimônio.



trabalhar em prol da ética e credibilidade

GERA RETORNO

Ser multiplicador da conduta ética é um dos propósitos do Sindapp. É por isso que valorizamos o Dever Fiduciário e Boas Práticas de Governança, assumimos o compromisso em representar e promover a Ética em todas as instâncias!

SINDAPP

VISITE NOSSO ESTANDE NO 42º CONGRESSO!

Conheça as novidades e atuações do Sindapp. Deixe-nos mostrar as soluções que temos a oferecer!

Códigos de Autorregulação: Corporativa e de Investimentos

Código de Condutas Recomendadas para o Regime Fechado de Previdência Complementar

Publicações especializadas e lançamentos



Nos acompanhe no **LinkedIn** e conheça todos os benefícios que o Sindapp tem a acrescentar à gestão de sua Entidade, além do compartilhamento de notícias do Sistema e muita interação!

O CAMINHO DE ADAPTAÇÃO À LGPD

EFPCs já trabalham para formar senso crítico e garantir a segurança da informação, evitando sanções que começam a ser aplicadas

POR PAULO HENRIQUE ARANTES

Em agosto começaram a ser aplicadas sanções a empresas e instituições que descumpram a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), procedimento a cargo da Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD). No caso das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPCs), não há motivo para arrancar

os cabelos. Primeiro, porque o sistema, em geral, procurou adaptar-se à nova lei desde sua entrada em vigor, um ano atrás. Segundo, porque a ANPD não deve ir para cima dos inadaptados com fúria punitiva, mas muito mais com sanções de cunho pedagógico. Por óbvio, infrações graves podem resultar em multas salgadas.

As sanções administrativas previstas na própria lei vão de advertência à multa de 2% sobre o faturamento da empresa, com limite máximo de 50 milhões de reais. “O que começa agora são as multas administrativas. No entanto, decisões no âmbito consumerista e trabalhista, por exemplo, já vêm penalizando as inadequações desde que a LGPD entrou em vigor”, explica Francisco Antonio Arantes, advogado associado da Predolim Sociedade de Advogados, escritório especializado em Direito Digital e *Compliance*. “O volume da multa depende da forma de tratamento de dados pessoais pelo controlador, se envolvem dados sensíveis, dados de menores de idade e outros fatores”, complementa.

Sócia e Diretora de Direito Digital e *Compliance* da Russel Bedford Brasil, a advogada Vitória Bernardi aposta que a ANPD irá, de início, organizar-se internamente para definir como procederá às sanções, as quais observarão efeito retroativo à data de entrada em vigor da lei, em agosto de 2020. “Eles vão focar, neste momento, muito mais num caráter educativo. Muitas vezes é mexendo no bolso que se consegue educar uma empresa”, alerta Bernardi, que também é a Encarregada de Dados (DPO – *Data Protection Officer*) da OABPrev SP, fundo de pensão que congrega profissionais inscritos em nove seccionais da Ordem dos Advogados do Brasil.

O trabalho de proteger dados deve envolver todas as áreas da organização

Nunca os departamentos jurídicos das EFPCs foram tão importantes, mas tanto Arantes quanto Bernardi ressaltam que o trabalho de proteger dados deve envolver todas as áreas de uma organização. “Departamentos jurídicos e todos os demais setores devem rever seus processos. Não existe documento que comprove que uma entidade está perfeitamente adequada – trata-se de uma mudança de cultura que envolve, primeiro, a diretoria, e que deve ser revista periodicamente. É tudo processo!”, enfatiza Arantes. Ele acrescenta que os departamentos jurídicos, especificamente, devem rever termos, cláusulas e contratos-padrão para que todos os interessados garantam conhecer as leis e as devidas bases legais que permitem o tratamento de dados.

“Um recado que eu daria aos departamentos jurídicos é: muito cuidado nas relações com as empresas parceiras”, adverte Vitória Bernardi. “É importante que todas as empresas que possuam algum tipo de relacionamento tenham transparência entre si, peçam acesso às informações e garantam que todos os parceiros tenham um nível mínimo de *compliance*”, orienta.

Quando a empresa parceira não tem um *compliance* adequado e a entidade quer manter a relação, seja lá qual for a razão, a solução, segundo Bernardi, “é criar mecanismos de rastreabilidade de dados, alguma for-

ma de demonstrar em que momento determinado dado passou para a empresa terceira, e em que momento esse dado saiu do ambiente seguro”.

A OABPrev SP, fundo instituído com mais de 50 mil participantes e patrimônio de 1 bilhão de reais, onde Bernardi atua como DPO, está no bom caminho no campo da proteção de dados. “Quando iniciamos o trabalho, eles já haviam realizado a primeira etapa, que é diagnosticar a entidade e identificar suas hipóteses de tratamento”, relata a especialista. “Fomos contratados para a criação da estrutura de governança de dados e políticas nessa área; estamos realizando treinamento constante e planejamento de longo prazo. Como DPOs, não temos um prazo final – nosso contrato é por tempo indeterminado.”

Coronavírus e dados

A pandemia de Covid-19, a abarcar todos os aspectos da vida humana, obrigou também as EFPCs a adequações sanitárias que envolvem proteção de dados, como explica Francisco Antonio Arantes. “Com a pandemia, empresas e entidades, por livre iniciativa ou imposição legal, tiveram de fazer testes em seus funcionários. Esse processo deve figurar com destaque no mapeamento de dados pessoais, pois trata dados sensíveis, de saúde.” São necessários, portanto, base legal própria, forma de coleta, guarda, retenção e

descarte muito bem definidos, pondera.

Responsabilidade de todos

A **Revista da Previdência Complementar** conversou com Márcio de Souza, Diretor de Administração da Previ, para saber como se deu o trabalho de adequação à LGPD na gigante previdenciária dos funcionários do Banco do Brasil. De pronto, o dirigente afirmou que nenhuma instituição está 100% protegida, já que a conformidade decorre de um processo contínuo e ininterrupto.

“A Previ sempre teve uma preocupação com a segurança e a proteção dos dados pessoais. Com o surgimento da LGPD, incorporamos às políticas e aos procedimentos internos os requisitos da legislação, como, por exemplo, a definição de bases legais e registros das finalidades de tratamento.” Desde a criação da ANPD, as equipes da entidade estão acompanhando as novas orientações, de modo a fazer eventuais ajustes nos processos, explicou Souza.

Se a Previ efetivamente protege seus dados é porque investiu nisso. Porém, nada de absurdamente dispendioso foi necessário. Segundo o dirigente, o investimento no projeto ficou em torno de 300 mil reais. “Foi contratada uma consultoria para apoiar a Previ na identificação de *gaps* com a legislação, e realizadas ações de capacitação dos funcionários. Buscamos basear a

A Previ investiu cerca de R\$ 300 mil na adequação à LGPD, incluindo a contratação de consultoria



Invista em criptomoedas e ativos digitais com segurança e liquidez

MezaPro é especialista em soluções personalizadas em investimentos para **empresas, instituições e pessoas** de alta renda.

Com a **MezaPro** você vai ter:



Dashboard



Liquidez



Segurança



Uma empresa do **Mercado Bitcoin**,
parte do Grupo **2TM**

www.mezapro.com.br

MezaPro

powered by



Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Ideas
Success
Management

[/mezapro](https://www.linkedin.com/company/mezapro)

Indicadores de conformidade são relativos porque ameaças à segurança de dados são dinâmicas

governança da privacidade na estrutura já existente, responsável pela gestão da segurança da informação, otimizando, assim, nossos recursos”, descreveu.

A conformidade com a LGPD não é uma questão única e exclusiva do DPO e das áreas de controles internos, jurídica ou TI. O correto cumprimento da lei é responsabilidade de todos, uma vez que os dados pessoais permeiam todos os processos da entidade. “Assim, desde a origem, o processo de adequação foi uma tarefa multidisciplinar”, explicou Souza.

Quanto à informação para o participante ou titular de dados de forma geral, diversas ações foram implementadas, dentre as quais ele destaca a divulgação no *site* da Previ da Declaração de Privacidade. Nela, é descrito, de forma geral, o processo de tratamento de dados pessoais na entidade e a capacitação da área de atendimento sobre o tema, de forma a recepcionar as demandas dos titulares de dados, acrescentou.

Na opinião do Diretor de Administração, a segurança de dados traz ganhos em igual medida para todos os *stakeholders*. “Uma entidade digitalmente segura propicia a continuidade dos negócios, além de gerar confiança quanto à privacidade e proteção dos seus dados pessoais.”

Oportunidade de melhoria

“A lei deve ser encarada como uma oportunidade de melhoria. Ti-

vemos a chance de revisitar, criticar e aprimorar estruturas, controles e decisões que, sem dúvida, contribuirão para a manutenção do elevado nível de confiança de nossas patrocinadoras e participantes com relação a dados e informações”, acredita Antonio Carlos Bastos d’Almeida, Gerente da Assessoria de Riscos da Forluz, que confere proteção previdenciária aos funcionários da Cemig e de suas subsidiárias.

Para d’Almeida, qualquer indicador de conformidade com a LGPD terá credibilidade relativa, já que os meios de ameaça à segurança de dados são dinâmicos e, tecnicamente, cada vez mais desafiadores. “Na Forluz, dizemos que estamos em um nível significativo de adequação à lei, capaz de assegurar a privacidade de dados dos participantes neste momento. Permanecemos buscando aprimoramento continuamente”, observa o especialista.

Para que a EFPC alcançasse essa condição, diz d’Almeida, ampliou-se a carga horária de uma equipe interdepartamental que, por um período específico, dedicou-se a levantar um “mapa de tráfego” de dados pessoais na fundação que resultou, inicialmente, em um inventário de mais de 600 tarefas. “O mapa possibilitou nortear o investimento em três ações, e a partir de então, com a contribuição de profissionais externos”, ressalta o gestor. As referidas ações incluíram a avaliação jurídica

de todo o mapa; o diagnóstico e recomendações de aprimoramento dos processos da área de tecnologia; e assessoramento na elaboração de uma norma de armazenamento e descarte de dados pessoais.

“Não identificamos a necessidade de investir em um departamento específico para ações da LGPD. No entanto, investimos na criação de um grupo de trabalho interdepartamental, buscando assegurar a discussão e a realização de ações que requeiram visão integrada dos processos”, detalhou d’Almeida.

Engajamento e liderança

A Abrapp tem tido papel de destaque no engajamento das lideranças das EFPCs no processo de adequação à LGPD. A associação promoveu treinamentos e criou grupos de trabalho *ad-hoc*, entre os quais o primeiro Grupo de Proteção de Dados, além de publicar o Guia Referencial da Lei Geral de Proteção de Dados para Entidades Fechadas de Previdência Complementar. O segundo grupo de trabalho, composto por DPOs de fundos de pensão, está finalizando materiais técnicos sobre os temas: “O Consentimento na LGPD”, “Incidentes de Segurança com Dados Pessoais”, “Compartilhamento de Dados” e “Tabela de Temporalidade e Descarte”.

À frente dessas ações está o Diretor Denner Glaudson de Freitas, que analisa o grau de adequação à

LGPD em que se encontram hoje as EFPCs. “As entidades que possuem áreas internas de riscos e realizaram a contratação de assessoramento externo anteciparam-se, fizeram o trabalho de diagnóstico e mapeamento dos processos visando à adequação aos impactos da lei.” Já as entidades de menor porte criaram equipes de trabalho multidisciplinares com planos de ação para adequação, esclarece.

Segundo Freitas, “nota-se que a maioria das entidades atua na formação de senso crítico entre os profissionais, além de constante atualização e antecipação de temas relacionados à privacidade, proteção de dados e segurança da informação”.

O início das sanções pela Autoridade Nacional de Proteção de Dados motivou ações dos gestores no sentido da criação de controles internos, políticas e boas práticas, juntamente com a adoção rápida de medidas corretivas para atendimento da legislação. “Neste primeiro momento, a expectativa é de que a agência exerça um papel mais orientador do que punitivo”, reforça Freitas.

O Diretor da Abrapp conclui: “As ações realizadas atenuam as sanções na ocorrência de um incidente que envolva dados pessoais, observadas as proporções, mas não eliminam os riscos legais e de imagem inerentes à falha no processo de segurança da informação”. ■

Neste momento, a ANPD deve exercer papel mais orientador que punitivo



MINIMIZAR A DISTÂNCIA

É O CAMINHO PARA
CONECTAR O FUTURO
A AÇÕES DE ALTO VALOR!

conectamos pessoas,
gerações e EFPC à propostas
de um futuro planejado,
através de produtos, serviços
e ideias compartilhadas que
minimizam a distância e
unem forças para promover
aos Brasileiros segurança,
liberdade e bem-estar através
da poupança previdenciária,
auxiliando o seu
aprimoramento constante!

**FUNDO
SETORIAL**
+ PLANO FAMÍLIA

As principais
notícias do
Sistema em
tempo real

**SERVIÇOS
E SOLUÇÕES**

Patrimônio
histórico e cultural
da Previdência
Complementar em
formato físico e
digital.

**CAMPANHA E
SISTEMA DE
GESTÃO**

A solução esperada
para a criação dos
planos família,
sem limitação aos
cônjuges e
dependentes

**CANAIS DE
NOTÍCIAS**

Acompanhe o
comportamento
do mercado sobre
diversos aspectos
e assuntos.

**ACERVO
BIBLIOGRÁFICO**

As melhores
práticas e
compartilhament
o colaborativo de
experiência.

SÃO MUITOS BENEFÍCIOS QUE NÃO CABEM EM UM SÓ LUGAR!

Quer conhecer mais? Visite a nossa Vitrine Virtual no 42º Congresso, um espaço 100% digital, com interação ao vivo com a nossa equipe e muitos conteúdos de valor para a condução do futuro.

PROGRAMAÇÃO ESPECIAL: Espaço Boas Práticas
Participe de uma grande troca de conhecimentos e experiências com temas relevantes e atuais.

AGUARDAMOS A SUA VISITA!

www.abrapp.org.br



nos negócios e na vida

cuide dos seus maiores ativos

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

Com a Mercer, a sua Fundação tem tudo o que precisa para navegar em um ambiente regulatório complexo, construir seus portfólios para enfrentar cenários de investimento desafiadores e gerar resultados mais promissores para sua empresa e a vida de seus funcionários.

Vamos construir juntos um futuro mais próspero e sustentável!

www.mercer.com.br

A business of Marsh McLennan

welcome to brighter



EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO E SOLUÇÕES RÁPIDAS

Em dois anos, modelo de gestão corporativa da Petros, segunda maior entidade do País, mostra a que veio

Em setembro de 2021, quando completou dois anos à frente da Petros, o advogado Bruno Macedo Dias já contabilizava alguns resultados históricos para a fundação, reflexo de uma guinada na sua cultura interna. A entidade passou a ser administrada sob a ótica do desempenho corporativo, em busca de equacionar problemas passados ao mesmo tempo em que planeja o crescimento futuro.

Na prática, o projeto de “reconstrução” tem provocado uma autêntica reviravolta nos modelos de governança, atendimento e investimentos, assim como na modernização em termos de tecnologia e sistemas. Os quatro grandes pilares que embasam essa reconstrução são os de previdência, administrativo, investimentos e governança, um trabalho de fôlego que já mostra impacto positivo. “Em 2019, tivemos, pela primeira vez, a aprovação de contas pelo Conselho Fiscal depois de 16 anos de reprovações, o que mostra a confiança na estrutura bastante sólida de governança”, avalia o Presidente.

Em 2020, os planos PPSP-R e PPSP-NR, entre os maiores da fundação, encerraram o ano registrando superávits depois de nove anos de déficits. O resultado, importantíssimo para recuperar a confiança dos participantes, é atribuído à rentabilidade dos investimentos aliada ao trabalho consistente de reestruturação dos dois planos de Benefício Definido. “Agora entramos na segunda etapa do projeto. Embora sigamos focados em resolver os legados recebidos, também vamos olhar para o futuro”, pondera Dias, que é mestre em Direito e Ciência Política pela *London School of Economics* (LSE) e profissional de carreira do BNDES, tendo atuado como Diretor de Seguridade e Jurídico, Diretor-Superintendente

A EFPC começou a mudar em 2019, a partir da identificação e reversão de problemas que abalavam os *stakeholders*

Interino da Fapes, e Diretor da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

Previdência

A Petros começou a mudar em 2019, a partir da identificação e reversão de problemas de relacionamento e governança que abalavam o conjunto de seus *stakeholders*, incluindo-se aí um déficit superior a R\$ 36 bilhões. Era fundamental mudar essa percepção e ouvir o que todos tinham a dizer. O primeiro passo foi trabalhar o pilar da previdência e convidar os representantes dos participantes para construir uma solução para o equacionamento do déficit que fosse aceita por todas as partes, o que ocorreu depois de uma maratona de viagens do novo Presidente pelo País. “Foram 18 assembleias pelo Brasil, com um plano de equacionamento que conseguiu reequilibrar, de fato, os principais planos e reduzir as contribuições extraordinárias”, lembra Dias.

Investimentos

A gestão de investimentos conta com uma governança sólida e um time de qualidade, enfatiza o Presidente, mas precisa avançar para que a entidade possa reduzir as contribuições extraordinárias cada vez mais. Um dos primeiros passos foi a contratação da consultoria McKinsey, que ajudou a focar na governança dos investimentos.

Hoje, todo o fluxo de aprovações acontece de forma colegiada, e os profissionais envolvidos no processo são “blindados”, ou seja, só podem ser retirados de seus cargos por decisão do Conselho Deliberativo. “A Petros se espelha muito no modelo dos fundos de pensão canadenses para definir a governança e as políticas de investimentos. A área de risco participa de todas as decisões e o *compliance* é feito com profissionais de muita experiência”, observa Dias.

Outra prática importante já implantada quando a atual gestão assumiu é a independência de todos os conselheiros nas empresas investidas, que são selecionados no mercado. “Mantivemos todas as boas práticas que já existiam, fortalecendo alguns processos, como o da seleção dos conselheiros, e a maneira de lidar com as empresas investidas.” Além disso, Dias lembra que foi desenhado um plano de diversidade e inclusão como crité-

rios de investimento, que já inclui também a análise de critérios ambientais.

Houve ainda uma revisão na forma de gerir riscos com a transformação da Diretoria Administrativa, que ampliou seu escopo e passou a incorporar a atividade sob o guarda-chuva da Diretoria de Riscos, Administração e Finanças. A mudança permitiu que os profissionais da área ganhassem o mesmo status dos profissionais de investimentos, alteração essencial para fazer frente à maior necessidade de diversificação. “Isso é muito importante porque nos permite criar uma cultura de risco com maior robustez”, afirma Dias.

Ao mesmo tempo, foi reformulada a política de gestão de riscos, fortalecendo a estratégia para controle e gerenciamento dos riscos financeiros e atuariais dos planos de benefícios. “A gestão interna de investimentos também ganhou um *benchmark* específico para correr atrás da meta atuarial e evitar o descasamento de ativos e passivos”, informa o Presidente. A rentabilidade acumulada pelos investimentos da Petros nos últimos 36 meses ficou em 47%.

A fundação já obteve o Selo de Autorregulação em Governança de Investimentos, e neste ano aderiu ao Código de Autorregulação em Governança Corporativa, ambos da Abrapp, o que reflete sua preocupação contínua com as melhores

práticas. O próximo passo é obter o Selo de Autorregulação em Governança Corporativa, previsto para este ano. Em 2019, a entidade aderiu ao Código de *Stewardship* da Amec.

Governança corporativa

As práticas de governança e integridade têm exigido o mais absoluto rigor, enfatiza Dias, o que inclui o tratamento dado aos investimentos decididos no passado. Para encaminhar uma solução que desse maior celeridade ao trabalho de responsabilização e ressarcimento por danos causados ao patrimônio da Petros, foram tomadas diversas providências.

Uma delas foi contratar a consultoria Deloitte, responsável pelo desenho da governança dessas investigações, que foram terceirizadas por meio de um processo de concorrência entre quatro grandes empresas. “Isso foi feito de forma autônoma e externa, com um es-

A rentabilidade
acumulada pelos
investimentos
nos últimos 36 meses
ficou em 47%

critório que indica as medidas jurídicas e uma consultoria externa para fazer a mensuração de danos”, detalha o Presidente. Também foram reestruturadas as Comissões Internas de Investigação (CIAs), com um *ranking* de priorização e redesenho do fluxo, de acordo com as melhores práticas de auditoria e investigação.

Outro aspecto que ajudou a avançar nesse processo foi uma mudança de postura em relação às investigações das autoridades: a Petros passou a exercer um papel proativo, de maior colaboração. Desde 2020, a fundação atua como assistente do Ministério Público Federal (MPF) em ações de improbidade administrativa e, mais recentemente, em ações penais, buscando ressarcimentos. “Em 2020, concluímos mais investigações que nos três anos anteriores. Temos sido bastante duros porque esse trabalho faz parte da reconstrução da Petros”, afirma Dias. A previsão é que o problema das investigações seja encerrado até junho de 2022.

Modelo administrativo

O pilar administrativo foi reformulado logo no início da gestão, por meio de um enxugamento no quadro de pessoal, com um *downsizing* em torno de 30%. Entre os funcionários que ficaram, houve a revisão de perfis em busca

de excelência, unindo pessoas que já faziam parte do quadro a novos talentos capturados no mercado. Também mudaram os processos de seleção para o quadro executivo da fundação, que passaram a utilizar *headhunters* e testes de *Background Check Integrity* (BCI), conduzidos pela área de *compliance*.

“A primeira fase foi a de *turnaround*, em que trabalhamos para reerguer a empresa e reequilibrar os planos de benefícios. Agora, na segunda fase, vamos tratar da inovação e do crescimento”, informa Dias. A revisão de processos também ajudou a enxugar custos administrativos - 10% logo no primeiro ano de gestão, por meio do ganho de eficiência e novas receitas. Em dois anos, a fundação alcançou o equilíbrio administrativo pela primeira vez em quase duas décadas.

Cliente no centro

Uma vez por semana, invariavelmente, Dias chega à fundação pronto para comandar uma reunião com as duas equipes multidisciplinares. São 12 profissionais divididos em duas *squads*, ligadas diretamente ao Presidente, que contam com a parceria das áreas de negócios. Ao decidir fazer isso pessoalmente, Bruno Dias sabia que poderia monitorar em detalhes o avanço de sua estratégia de “colocar o cliente no centro”.

“Falamos tanto em *open banking*, por que não falar também em *open pension*?”

Para tal, seria preciso fazer melhorias no atendimento e medir resultados, adotando um indicador específico de qualidade. O índice já saiu de 29 para 51 e a Petros espera fechar este ano em 52, avançando até superar 65. “Nas grandes instituições financeiras, esse indicador gira em torno de 60. Estamos mirando bem alto porque os clientes/participantes buscam excelente atendimento e soluções rápidas. A meta é empoderar o cliente”, observa Dias.

Daí a atenção especial às *squads*. Uma delas cuida de produtos, sob a ótica da experiência do cliente, tratando de concessão de pecúlios, aposentadorias e pensões, enquanto a outra foca nas adesões. “A cada reunião fazemos um mapa das próximas entregas; nesse caso, utilizamos uma mentalidade de produto e não de projeto porque quando se pensa em produto, é possível ficar mais focado e tentar melhorar a experiência cada vez mais”, detalha o Presidente.

Tecnologia e *open pension*

Dias admite que ainda falta muito para avançar, principalmente em relação aos recursos tecnológicos e de sistemas, até porque todo o setor tem dificuldades para encontrar soluções tecnológicas adequadas. “Não é um problema só da Petros, mas as EFPCs como um todo têm esse desafio com sistemas, que são obsoletos. Esse é um aspecto importante para melhorar a forma de lidar com os participantes e aperfeiçoar investimentos”, pondera.

Elemento adicional, a competição com as entidades abertas tornará o cenário ainda mais desafiador, lembra o Presidente. “A competição ajudará o mercado a se reinventar para crescer e estimular as fundações a prestarem serviços cada vez melhores, reduzindo custos e aprimorando serviços.”

Para crescer nesse ambiente, um grande diferencial será a qualidade do atendimento e o quanto a entidade disponibiliza de produtos, a exemplo do que ocorre entre as instituições financeiras. “Falamos tanto em *open banking*, por que não falar também em *open pension*?”, questiona. ■

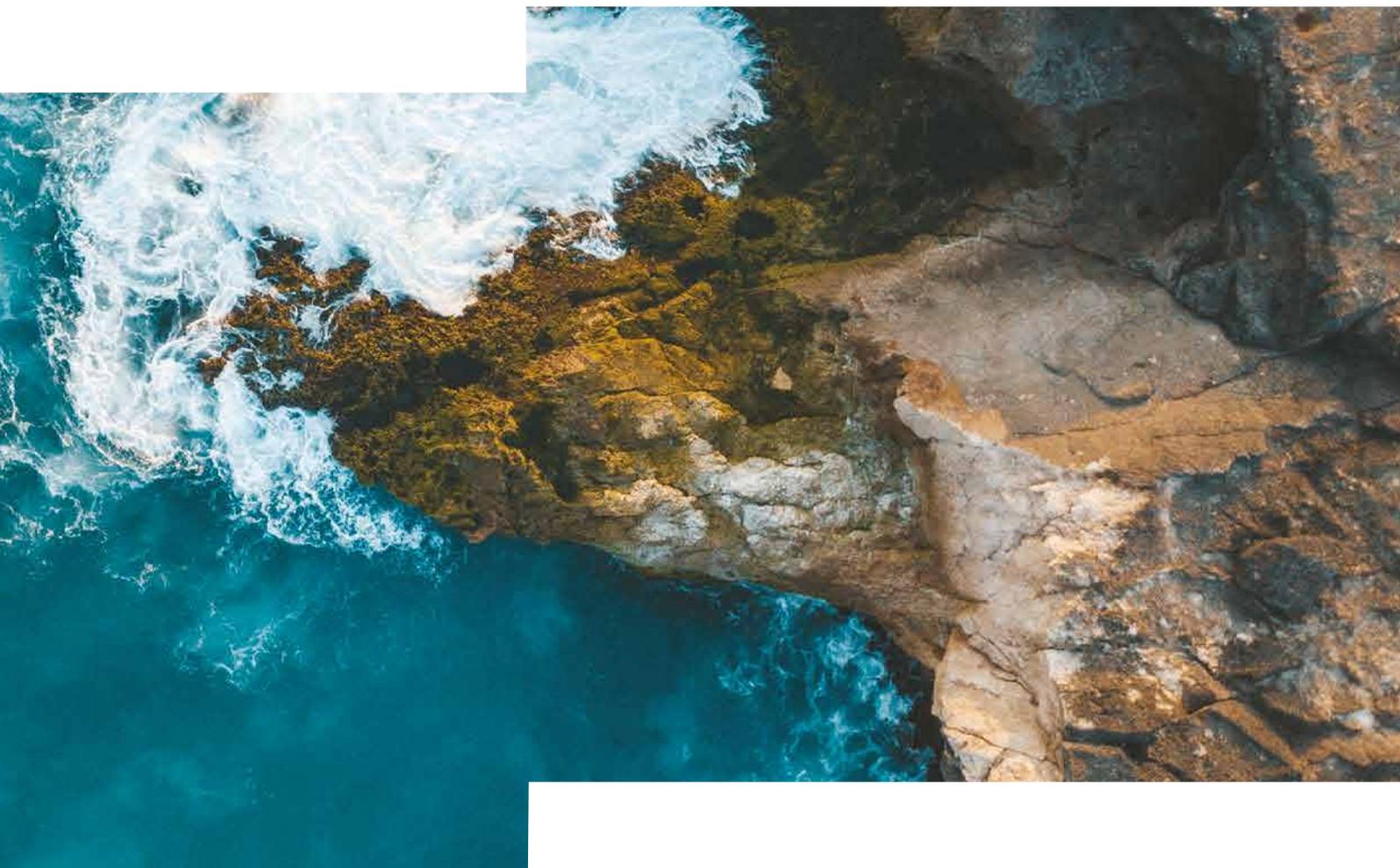
Por **Martha Corazza**



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

Santander Asset Management

A maior gestora internacional do país⁽¹⁾



Fundos globais para você diversificar seus investimentos.

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

Central de Atendimento: 4004 3535 (capitais e regiões metropolitanas), 0800 702 3535 (demais localidades), 0800 723 5007 (pessoas com deficiência auditiva ou de fala). Atendimento digital 24h, 7 dias por semana. SAC: 0800 762 7777 e para pessoas com deficiência auditiva ou de fala: 0800 771 0401. Atendimento 24h por dia, todos os dias. Ouvidoria – Se não ficar satisfeito com a solução apresentada: 0800 726 0322 e para pessoas com deficiência auditiva ou de fala: 0800 771 0301. Das 8h às 22h, de segunda a sexta-feira, sábados das 09h às 14h, exceto feriados.

MOODY'S
INVESTORS SERVICE

Signatory of:
PRI Principles for
Responsible
Investment

CÓDIGO AMEC
de Princípios e Deveres dos
Investidores Institucionais
STEWARDSHIP

Autorregulação
ANBIMA
Gestão de Recursos

ATENÇÃO CRESCENTE ÀS NECESSIDADES DO PARTICIPANTE

Técnicas e aconselhamento especializados poderiam nortear a evolução do *suitability* no Brasil

S*uitability* é a palavra de ordem no campo dos investimentos, cada vez mais enraizada também no setor de Previdência Complementar. Apesar do modismo anglicista, destinar recursos conforme o perfil do investidor é uma prática saudável. Num cenário de disseminação de perfis de investimento, contudo, algumas ressalvas devem ser observadas. Deve-se tomar cuidado.

“O conceito de *suitability* pode estar sendo impulsionado mais pela prevenção de responsabilidade dos gestores que propriamente pelo compromisso com a adequação dos investimentos ao perfil do investidor”, alerta o especialista Sílvio Rangel, consultor da Abrapp. De fato, utilizar cinco perguntas para definir o perfil

do investidor, e classificá-lo como conservador, moderado ou agressivo, pode ser uma simplificação excessiva.

Um processo correto de *suitability* exige análise profunda da realidade financeira e dos anseios do cliente, algo complexo e caro. A prática disponível nos EUA de utilizar *financial* ou *retirement advisors*, devidamente certificados e independentes, poderia nortear a evolução do *suitability* no Brasil, em complementação aos questionários atualmente disponíveis, entende Rangel.

O agrupamento de ativos de forma personalizada não pode configurar, em suma, mera simplificação, ainda mais se restringir a escolha a ser feita pelo participante. Em planos patrocinados, explica o consultor, restrições à flexibilidade são compensadas por aportes dos patrocinadores.

Já em planos instituídos, a inexistência desses aportes torna a falta de flexibilidade menos aceitável. “Os fundos instituídos ou família tendem a sofrer maior pressão dos produtos flexíveis oferecidos pelo mercado financeiro e EAPCs. O crescimento desse segmento dependerá de soluções para oferecer mais flexibilidade aos participantes na escolha do seu portfólio de investimentos”, adverte Rangel.

Conhecimento e aculturamento

Não se discute a importância de as EFPCs oferecerem meios de aculturamento financeiro aos seus participantes para que analisem opções de investimento com desenvoltura, mas

esse quesito requer algo mais que meras explicações descritivas.

É que certas correntes de pensamento tendem a infantilizar as pessoas, como se não tivessem capacidade de fazer suas próprias escolhas. “A mesma pessoa que hoje está privada de alternativa de investimentos em sua EFPC toma decisões de compra de imóveis, automóveis, de consumo, poupança, empréstimo”, explica Rangel.

Logo, esse participante pode comprar tesouro direto, investir em fundos de índices, ações; perdendo em alguns casos, ganhando em outros, aprendendo, aculturando-se. “Só conhecimento não gera aculturação: é preciso liberdade para escolher de acordo com o conhecimento adquirido; acertar e errar; e quanto a isso, nossos participantes estão sendo aculturados não por nós, mas pelos contatos que têm com as distribuidoras de produtos financeiros acessíveis a um toque do celular”, nota o consultor da Abrapp.

Eis outro fato ao qual a Previdência Complementar deve estar atenta: os participantes das EFPCs são confrontados diariamente com a diferença na liberdade de escolha de seus investimentos previdenciários. Nesse ambiente, alguns deles, especialmente os mais jovens, tendem a deixar de considerar os produtos previdenciários como alternativa viável - o que seria péssimo na avaliação de Sílvio Rangel. A solução seria assegurar aos participantes das EFPCs níveis de flexibilidade similares ou superiores aos oferecidos pelos produtos financeiros e pelas EAPCs em relação à alocação de seus investimentos.

O crescimento dos planos instituídos e família dependerá de maior flexibilidade na escolha do portfólio

Nomenclatura equivocada

Na maioria das EFPCs que elencam perfis de investimento aos seus participantes, predomina a tríade: “conservador”, “moderado” e “agressivo”. Algumas disponibilizam perfis balanceados em função do percentual de exposição em renda variável. “Percebemos entidades avançando nos chamados Ciclos de Vida, cuja alocação varia em função do prazo para concessão do benefício. Entretanto, nem sempre a nomenclatura dos perfis comunica adequadamente a estratégia de investimentos ao participante”, percebe Rangel.

É comum que o perfil chamado “conservador” possua apenas ativos de renda fixa pós-fixados, caso em que a denominação mais adequada seria “perfil de curto prazo”, sugere. Já o perfil denominado “agressivo” costuma ser classificado assim pela volatilidade das cotas no curto prazo, ainda que, no longo prazo, possam ter riscos até menores pelo efeito da diversificação da carteira.

Para Sílvio Rangel, os nomes dos perfis deveriam ser pensados para comunicar de forma mais efetiva a composição das carteiras ou as necessidades dos clientes. “No futuro, o perfil de sucesso será aquele que permita a decisão de cada participante sobre sua própria alocação, fornecendo um amplo portfólio de investimentos pré-selecionados, gerando uma cota e um resultado individual”, aposta.

Bom exemplo

A experiência da Vexity com perfis de investimento é um bom exemplo

para o setor de Previdência Complementar. A entidade adota o modelo da chamada Data-Alvo (*Target Date Funds*). “Nosso modelo oferece anualmente dez perfis de investimento, um para cada expectativa de início do ‘pós-carreira’. O nome de cada perfil ajuda muito na escolha”, explica Vinícius Narcizo, Diretor de Investimentos e Finanças da Vexity. Por exemplo, participantes que pretendem se aposentar em 2054 devem escolher o “Perfil 2055”.

Os perfis de investimento são carteiras estruturadas com diversas combinações de classes de ativos, de características similares, definidas pela Política de Investimentos da Vexity, facilitando a organização, gestão, controle e avaliação dos resultados. Segundo Narcizo, atualmente a entidade reúne oito dessas classes de ativos, como renda fixa, variável, exterior, multimercado e ilíquidos. Ao ter em mente a data para começar a utilizar os recursos acumulados, basta o participante escolher o perfil mais adequado e acompanhar os resultados.

À medida que a data-alvo do perfil se aproxima, a parcela do patrimônio alocada em classes menos voláteis vai aumentando automaticamente, ano a ano, enquanto as que possuem mais volatilidade vão diminuindo, de forma a convergir para o perfil Curto Prazo, recomendado para o momento pós-carreira, detalha o Diretor da Vexity. “O modelo de investimento da Vexity oferece ao participante a possibilidade de possuir um perfil que se ajusta ano a ano em termos de retorno esperado e volatilidade”, resume.

Os nomes dos perfis de investimento devem comunicar melhor o *mix* de ativos



Para que uma EFPC possa atuar dessa forma, observa Narcizo, é necessário um robusto trabalho prévio, especialmente de revisão e adequação de parte da estrutura da entidade, comunicação, sistemas utilizados, gestão de investimentos “e até da tesouraria e contabilidade”. Dessa forma, cabe à liderança da EFPC fazer sua própria análise de impacto – custo/benefício, prós e contras – para encontrar seu próprio caminho, pois não há uma forma que seja a melhor em todos os casos.

Tudo isso deve vir acompanhado de intenso processo de aculturação do público, o que exige compromisso com certas premissas. “Partimos do princípio de que todos os participantes precisam ser apoiados pela EFPC em termos de educação financeira e previdenciária”, diz Narcizo.

A entidade também considera bem-vinda a utilização de conceitos de economia comportamental. “Aqui, os conceitos de arquitetura de escolhas e *nudge* têm sido usados para ajudar os participantes na melhor escolha do perfil de investimento”, finaliza o dirigente. ■

Por Paulo Henrique Arantes

Com **PEDRO DONIZETE VELARDO**

Sócio Diretor da Fidus Invest

▶▶ Por que as fundações devem oferecer diferentes perfis de investimento aos participantes?

As fundações possuem em seus quadros de participantes, pessoas físicas com uma variedade de faixas etárias, estágios da vida profissional e financeira, tolerância ao risco totalmente diferentes umas das outras; portanto, a possibilidade de oferecer perfis de investimentos é fundamental para atender as necessidades individuais dos participantes. Contudo, é fundamental que venha acompanhado de treinamento e esclarecimento constante da evolução de cada perfil e seus impactos nos investimentos.

▶▶ O que uma EFPC deve procurar num bom parceiro a fim de garantir perfis de investimento adequados aos participantes?

À medida que a fundação define quais perfis oferecerá aos seus participantes, deverá selecionar gestores de recursos que tenham produtos em linha com o objetivo de retorno e risco de cada perfil, avaliar a equipe que está por detrás da estrutura de investimento do processo decisório e dos controles de risco e *compliance*, e do histórico deste gestor, não só com relação à *performance*, mas também com as regras de governança e limites das EFPCs.

▶▶ Qual a sua opinião sobre os fundos de data-alvo ou ciclo de vida? Como está a oferta desses produtos no Brasil?

Tanto o Ciclo de Vida como o Data Alvo são fundos criados pelas seguradoras para oferecer ao mercado produtos de previdência aberta ao público em geral. Os dois têm como finalidade alocar recursos por um determinado tempo, diminuindo a exposição a ativos de risco à medida que chegam perto do seu vencimento. Os dois atendem ao investidor que não tem conhecimento do mercado ou tempo para cuidar do rebalanceamento dos seus investimentos. A maioria das seguradoras oferecem estes produtos no mercado, sendo que o Ciclo de Vida foi criado aqui no Brasil em meados dos anos 2000.

Os fundos estilo de vida (*lifestyle*), fazendo uma comparação de forma indireta, podem se assemelhar a fundos setoriais, voltados para alguns tipos de empresas que adotam regras ESG em suas relações com *stakeholders*, fundos de um determinado índice, que preservam capital, etc. No final das contas, o que vale mais para um investimento é o *suitability* de cada investidor. A oferta no mercado brasileiro desse tipo de fundo ainda é incipiente. Porém, precisamos ficar atentos aos modismos mundiais, visto a falta alternativa de investimentos em fundos no mercado brasileiro.

Investment Solutions: mandatos e Expertise na diversificação internacional

- **Experiência Comprovada:** time dedicado, independente e com profundo conhecimento das classes de ativos locais e internacionais.
- **Destaque no Brasil:** 9 clientes e R\$ 1,5 bi em mandatos ganhos.
- **Universo de Investimentos:** mais de 150 estratégias elegíveis entre diferentes classes de ativos e estilos de investimento, geridos interna e externamente.
- **Alocação Internacional sob medida:** análise qualitativa e quantitativa para design do portfólio, monitoramento e rebalanceamento alinhados aos objetivos e necessidades específicas de cada cliente.



brsimsales@schroders.com

+55 11 3054-5186

Schroders.com.br

Este material foi preparado pela Schroder Investment Management Brasil Ltda (“Schroder”) e não deve ser entendido como uma recomendação de investimento, proposta de compra ou venda, oferta ou recomendação de quaisquer ativos financeiros ou de investimento. Este material não constitui uma oferta de investimento, as condições financeiras, ou as necessidades particulares e específicas de quaisquer investidor. As opiniões são baseadas na data de sua apresentação e não consideram quaisquer fatos ocorridos após esta data, não sendo obrigação da Schroder atualizar este material para refletir ocorridos após sua apresentação. A Schroder não representa e não garante o desempenho de quaisquer quotas de fundos de investimentos ou qualquer outro ativo financeiro. Leia o formulário de informações complementares, a lábula de informações, o regulamento e o regulamento antes de investir. O investimento em Fundo não é garantido pelo Fundo Garantidor de Crédito. Representa garantia de resultados futuros.

exclusivos de alocação

m
cionais.

DS.

S



uma análise de quaisquer valores
material não considera os objetivos
expressas nesse material são da
qualquer fato que possa ter surgido
proder não comercializa ou distribui
âmina de informações essenciais,
rentabilidade obtida no passado não

Schroders

SulAmérica

Crédito Institucional ESG FI RF CP

Investimento com compromisso

A SulAmérica Investimentos assume o compromisso e a importância de apoiar a transição para uma economia ambientalmente responsável, socialmente justa e economicamente transparente.

O fundo de investimento Crédito Institucional ESG já completou 6 meses e une a tradição e qualidade de gestão da SulAmérica Investimentos em crédito privado com a relevância da pauta ESG nas alocações dos investidores. O fundo segue a resolução CMN 4.661/18 e os recursos serão alocados em ativos de crédito privado alinhados às melhores práticas de desenvolvimento responsável.

	Agosto 2021	3 meses	Desde o início
Crédito Institucional ESG	0,68%	1,70%	2,77%
% CDI	157,92%	154,90%	155,47%

- **Taxa de adm.:** 0,60%
- **Taxa de performance:** 20% sobre o que exceder 100% do CDI
- **Liquidez:** D45/D1
- **Risco:** alto
- **Público-alvo:** investidores profissionais



Data de início do fundo: 26/02/2021. SULAMÉRICA CRÉDITO INSTITUCIONAL ESG FUNDO DE INVESTIMENTO RENDA FIXA CRÉDITO PRIVADO LONGO PRAZO, CNPJ nº: 34.525.051/0001-59 • Administração: Sul América Investimentos DTVM S.A., CNPJ nº 32.206.435/0001-83 • 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 L MINA (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. • ESTE FUNDO UTILIZA ESTRATÉGIAS QUE PODEM RESULTAR EM SIGNIFICATIVAS PERDAS PATRIMONIAIS PARA SEUS COTISTAS. Não há garantia de que o fundo terá tratamento tributário para fundos de Longo Prazo. • Para investir, acesse: www.sulamericainvestimentos.com.br. Mantenha sempre seus dados cadastrais atualizados. A atualização cadastral é fundamental para uma comunicação mais eficiente, segura e contínua. Em caso de dúvidas, ligue para nossa central de relacionamento pelo número 0800 0178700 ou envie e-mail para investimentos@sulamerica.com.br. Ouvidoria 0800 725 3374.



PROGRESSO A DESPEITO DAS LIMITAÇÕES DO MERCADO

Radiografia da Previc indica evolução das práticas ASG, revela que regulação é adequada, mas sinaliza problemas com *greenwashing*

O arcabouço regulatório que trata dos investimentos dos fundos de pensão é suficiente para induzir o uso de critérios sustentáveis e não há, por enquanto, a necessidade de *enforcement* de regulação com a eventual obrigatoriedade de uso dos filtros ASG (ambientais, sociais e de governança) nas análises de risco. A conclusão faz parte da pesquisa “Panorama de Utilização dos Fatores ASG na Análise de Riscos de Investimentos em

EFPC”, feita pela Previc. Uma legislação mais impositiva também esbarraria no fato de que o mercado brasileiro ainda é restrito e, portanto, incapaz de suprir uma demanda maior das carteiras de investimentos das fundações. Ao mesmo tempo, há uma preocupação clara em relação ao risco do *greenwashing*, prática que utiliza técnicas de *marketing* e relações públicas para oferecer aos investidores ativos que são sustentáveis apenas na aparência.

Além de mapear a abordagem das entidades para as principais questões ASG, incluindo os problemas que impedem ou dificultam sua decisão de colocar em prática tais princípios, observa o Diretor de Orientação Técnica e Normas da Previc, José Carlos Chedeak, o trabalho pretende ajudar a autarquia a planejar ações futuras, atuando como indutora de práticas sustentáveis. De modo geral, o diagnóstico mostrou que não há necessidade de *enforcement* regulatório e que eventuais medidas de obrigatoriedade não seriam adequadas neste momento. “Isso não quer dizer, porém, que não se possa repensar a questão no futuro”, avisa Chedeak.

A pesquisa recebeu respostas de 93 EFPCs, das quais 13 são ESI (Entidades Sistemicamente Importantes). Entre elas estão 36 fundações de patrocínio público, 50 com patrocínio privado e sete instituidores. Embora as 93 entidades sejam equivalentes, em número, a pouco menos de 32% do total de EFPCs sob supervisão no sistema, sua representatividade em termos de investimentos é expressiva, pondera o Coordenador Geral de Orientação de Investimentos da Previc, Fernando Folle. O patrimônio soma R\$ 705 bilhões, ou mais de 70% do volume total de ativos da indústria. As questões foram endereçadas aos profissionais responsáveis pela gestão de investimentos, refletindo, em boa parte, a percepção desses gestores sobre o tema

A representatividade qualitativa das respostas é importante e está em linha com a academia e organismos internacionais, como a IOPS (*International*

Organisation of Pension Supervisors). “Chegam ao nível de indução possível no *buy side* e seria difícil dar um passo regulatório adiante porque o mercado de ativos ASG ainda não está bem desenvolvido no País. Nesse ambiente, criar limites mínimos de investimento ou obrigatoriedades teria um impacto ruim e prejudicaria o próprio desenvolvimento do mercado”, afirma Folle.

Destaque para ESI

Com um questionário de 20 questões e uma seleção de 15 frases afirmativas, a pesquisa foi baseada na *Environmental, Social and Governance Survey*, feita em 2017 pelo *CFA Institute* junto a gestores de recursos. No Brasil, dentro do conjunto das EFPCs respondentes, 52 delas (ou 56% das respostas) afirmaram já utilizar fatores ASG em suas análises. Há um previsível destaque para as ESIs, uma vez que 85% adotam esses critérios em suas análises de risco. Entre as entidades não-ESI, esse percentual cai para 51%.

Em seção distinta, 50% dos gestores concordaram total ou parcialmente com a afirmação de que a regulação atual do setor é suficiente para induzir a adoção desses critérios na análise de risco. Quanto à afirmação de que a regulação deveria obrigar as entidades a usarem critérios ASG na análise de riscos, 72% discordaram total ou parcialmente.

Estratégias

Entre as fundações que já incorporaram o ASG, o destaque ficou para o quesito da governança, adotado por 98%, seguido por critérios ambientais e sociais,

93 entidades participaram da pesquisa, o equivalente a 70% dos ativos da indústria

com 85% das respostas (cada). A pesquisa abordou ainda a frequência de utilização, a estratégia, e a motivação para os princípios nas decisões de investimento.

Das entidades que afirmam usar o ASG como filtro em sua análise de risco, 40% o fazem de modo sistemático (em todas as análises) e 54% apenas ocasionalmente, ou seja, a depender do ativo. Quando se olha para o caso específico das ESIs, o percentual de uso sistemático sobe para 46%, contra 39% nas entidades não-ESIs.

Sob o ponto de vista das estratégias, a preferência de 56% recai sobre o modelo “integration”, ou seja, a integração às análises tradicionais. A estratégia de filtragem negativa foi apontada por 44% das entidades, enquanto 27% utilizam a filtragem positiva. 13% preferem a estratégia “best in class”, que busca uma seleção dos ativos com melhor desempenho socioambiental.

O engajamento direto nas empresas investidas (quando a EFPC usa seu poder de acionista para orientar a gestão das companhias na direção da sustentabilidade) é uma prática restrita a apenas 10% do conjunto das entidades que já adotam critérios de sustentabilidade. Entre as ESIs, no entanto, esse percentual sobe para 27%.

Acesso restrito

Na outra ponta desse movimento estão as 41 entidades que ainda não utilizam critérios ASG. Os principais motivos para tal seriam dificuldade para ter acesso às informações das empresas (49%) e para comparar dados (49%); a baixa qua-

lidade das informações (34%); e o alto custo de integrar as análises (29%).

“Constatamos que as ESIs estão bastante à frente nesse processo, o que é natural, uma vez que elas têm maior volume de recursos e mais espaço para ir além do ‘arroz com feijão’ em termos de análise ASG”, sublinha Fernando Folle. Ele lembra que o próprio tamanho da Bolsa brasileira, em número de empresas, acaba funcionando como um fator restritivo à escolha de ativos sustentáveis, sendo necessário trabalhar pelo amadurecimento desse mercado. “Temos que ampliar e não restringir o acesso das EFPCs ao máximo possível de investimentos e ativos. Essa é uma diretriz que está na própria Resolução nº 4.661”, observa o Coordenador.

Greenwashing

Nesse aspecto, é essencial falar do *greenwashing*. “Há um incentivo muito grande do mercado para que companhias sejam verdes, e isso as leva algumas vezes a se mostrarem como tal, mesmo que não seja verdade”, explica Folle. Mas o formulário de referência da CVM, que está sendo trabalhado, e ações do Banco Central devem ajudar a mudar esse panorama, acredita.

Ele salienta que os gestores também estão cientes do problema que, aliás, foi abordado na pesquisa. Uma das frases afirmativas trata justamente da necessidade de diferenciar as empresas que usam o ASG como mera estratégia de *marketing*. 90% dos gestores concordaram com isso, mostrando que acompanham o que acontece.

Mais da metade das EFPCs prefere a integração do ASG às análises tradicionais

Na avaliação de Chedeak, há uma preocupação clara de todo o mercado com a necessidade de obter informações de qualidade, justamente para evitar o *greenwashing*. “Esse é um trabalho conjunto de reguladores e gestores para que o próprio mercado faça a seleção gradual de quem faz ASG de fato”, reforça.

Informações

A falta de padronização dos informes e das metodologias adotadas pelas companhias para reportar ações ASG é um obstáculo para a utilização desses critérios, indicam os gestores ouvidos na pesquisa. Essa frase recebeu a concordância total de 50% deles, enquanto 39% concordaram parcialmente. Ao todo, portanto, 89% enxergam algum tipo de problema na falta de padronização.

Em proporção também elevada, 71% dos gestores discordaram total ou parcialmente da afirmação de que os produtos ASG disponíveis no mercado são suficientes. “Se juntarmos essas respostas, percebemos que a regulação não teria como ser mais incisiva”, afirma Folle.

17% das EFPCs conseguem dados e informações ASG junto às empresas investidas por meio de engajamento direto, percentual que sobe para 55% no caso das ESIs. No total, 77% das entidades usam fontes públicas de informações, 60% utilizam pesquisas e relatórios de terceiros, 71% lançam mão de relatórios e declarações emitidas pelas empresas, e 15% obtêm informações de outras fontes.

Indução gradual

A adoção dos princípios ASG era preocupação dos reguladores do sistema de Previdência Complementar Fechada há algum tempo, ainda que esse fosse um debate incipiente até 2014, quando começaram a crescer os trabalhos em vários fóruns do mercado. “A regulação das EFPCs precisava ter um caráter mais indutivo e orientativo para criar consciência gradualmente sobre o assunto”, analisa Chedeak.

A questão da sustentabilidade já havia sido abordada no Guia Previc de Melhores Práticas de Investimentos e nas recomendações para a seleção de gestores, mas quando foi discutido o teor da Resolução nº CMN 4.661, a equipe do supervisor entendeu que seria necessário ter alguns comandos efetivos sobre o assunto, explica o Diretor. “Agora, três anos depois, decidimos fazer a pesquisa para ter um primeiro diagnóstico, compreender como as entidades se portam, e se haveria necessidade de algum tipo de *enforcement*.”

A Previc também acompanha o avanço dos demais órgãos reguladores do mercado, como CVM, Banco Central e Susep. “Participamos do *Lab*, capitaneado pela CVM, que funciona como um *hub* de discussões técnicas. É um *forum* específico para discutir finanças verdes, impactos e transparência, não apenas com reguladores, mas também com a presença de associações, como a Abrapp, numa força conjunta”, explica José Carlos Chedeak. ■

Por Martha Corazza

A Abrapp integra o Lab, *hub* sobre finanças verdes capitaneado pela CVM



MORNINGSTAR
★★★★★

MORNINGSTAR
★★★★★

MORNINGSTAR
★★★★★

FLAGSHIP

★★★★★

DELPHOS
INCOME

★★★★★

VERBIER

★★★★★

Quando o assunto é fundos de investimento em ações, a Trígono é campeã!

Nossos três fundos elegíveis conquistaram o selo de 5 estrelas da Morningstar, sendo dois deles, Trígono Flagship e Trígono Delphos, os únicos em suas categorias. Um fato inédito entre gestoras do mercado e que comprova o nosso trabalho e sucesso. Os fundos de investimento estão disponíveis aos investidores institucionais.

**Fale com o nosso Comercial Institucional:
Vinicius Bueno Lima**

+55 11 4780-0180 | vlima@trigonocapital.com



@trigonocapital



VINP | Nasdaq Listed

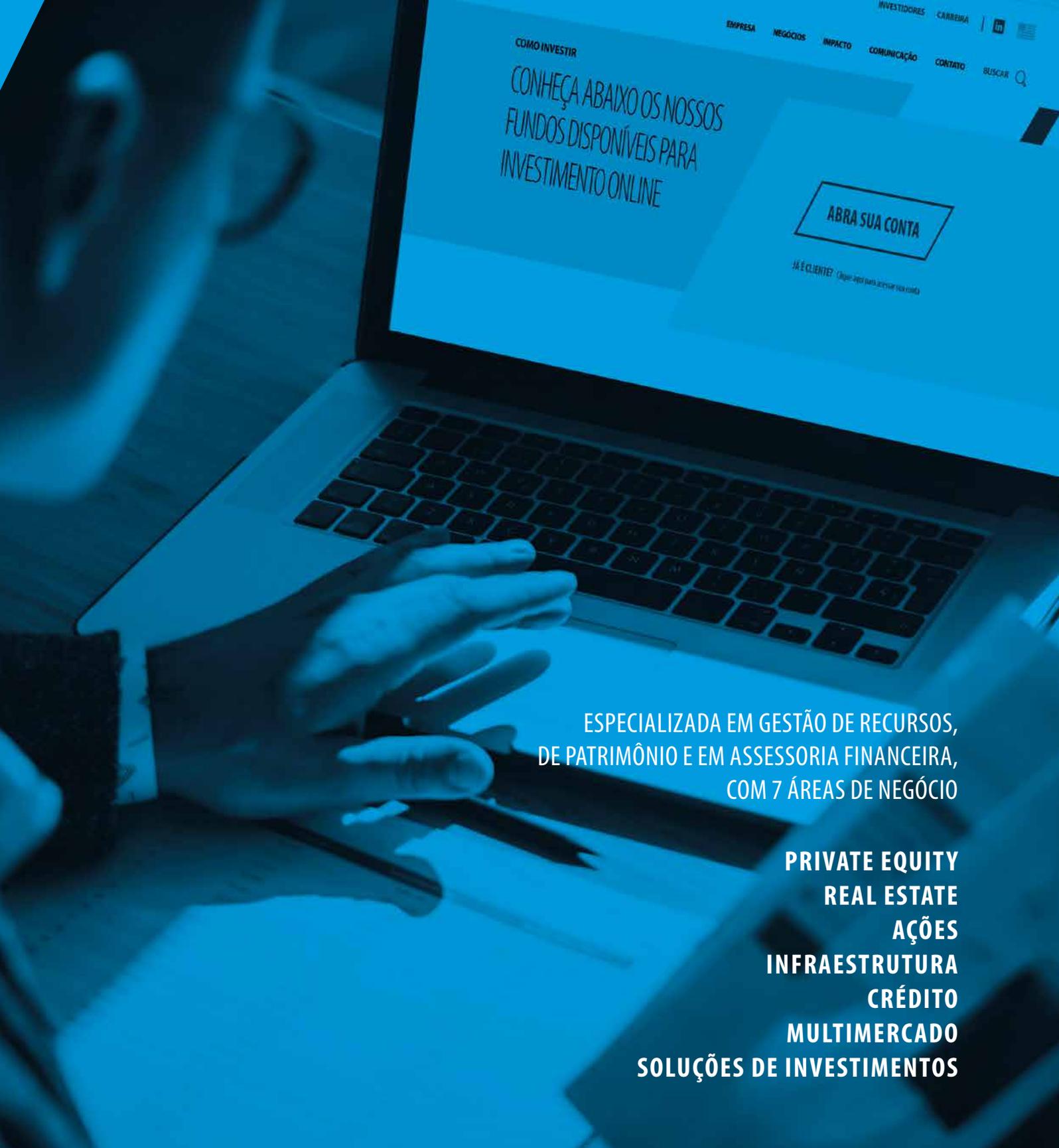
A REFERÊNCIA EM INVESTIMENTOS ALTERNATIVOS NO BRASIL

MODELO DE NEGÓCIO ÚNICO
E INDEPENDENTE

R\$57 BI SOB GESTÃO



Data-base: jun/2021. O valor do patrimônio líquido sob gestão ("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, se houver, 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.



COMO INVESTIR
CONHEÇA ABAIXO OS NOSSOS
FUNDOS DISPONÍVEIS PARA
INVESTIMENTO ONLINE

ABRA SUA CONTA

JÁ É CLIENTE? Clique aqui para acessar sua conta

ESPECIALIZADA EM GESTÃO DE RECURSOS,
DE PATRIMÔNIO E EM ASSESSORIA FINANCEIRA,
COM 7 ÁREAS DE NEGÓCIO

PRIVATE EQUITY
REAL ESTATE
AÇÕES
INFRAESTRUTURA
CRÉDITO
MULTIMERCADO
SOLUÇÕES DE INVESTIMENTOS

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

RIO DE JANEIRO | SÃO PAULO | RECIFE | NOVA YORK

 /vincipartners

vincipartners.com



ADITUS

REFERÊNCIA NACIONAL EM CONSULTORIA

com foco em riscos e investimentos
para investidores institucionais

A ADITUS é formada por um time que trabalha junto há anos, com ampla experiência no segmento de investidores institucionais e com foco na Assessoria em Investimentos e Riscos. Contamos também com uma moderna e dinâmica plataforma SIGMA para os relatórios gerenciais disponibilizados aos nossos clientes.

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

☎ 55 11 3818-1111

✉ aditus@aditusbr.com

in [@aditusconsultoriafinanceira](https://www.linkedin.com/company/aditusconsultoriafinanceira)

Atualizações do mercado na tela do seu celular

O app SIGMA traz atualizações periódicas com diversos estudos e indicadores de mercado. E ainda permite a simulação e acompanhamento diário de benchmarks criados a partir dos principais índices de mercado.



O S&P/B3 INGENIUS INDEX: TRAZENDO A INOVAÇÃO GLOBAL PARA O MERCADO BRASILEIRO

POR SILVIA KITCHENER*

INTRODUÇÃO

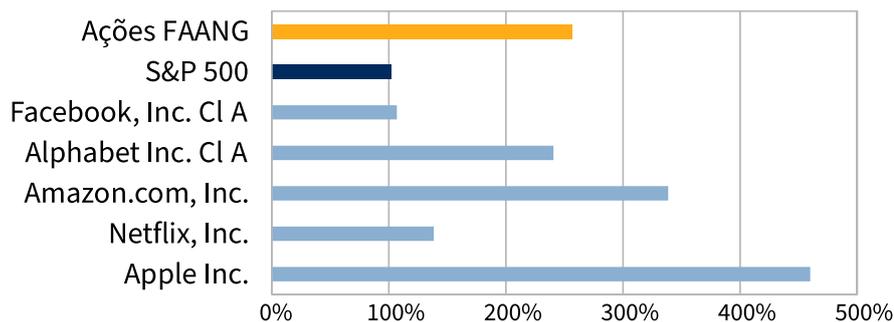
Nos últimos cinco anos, o mundo observou o aumento radical na capitalização de mercado de empresas tecnológicas como Facebook, Amazon, Apple, Netflix e Google (agora Alphabet), coletivamente conhecidas como as ações FAANG. Os desempenhos destas ações nos últimos cinco anos foram notáveis, atingindo média de valorização acima de 250% e um desempenho superior em 15,5% ao **S&P 500**[®] (quadro 1).

Em 11 de maio de 2020, a S&P Dow Jones Indices (S&P DJI) e a B3 lançaram o **S&P/B3 Ingenius Index** para o mercado brasileiro. O índice procura medir o desempenho de empresas globais que criam muitos dos produtos e serviços inovadores que permeiam o mundo moderno e que estão transformando quase todos os aspectos da vida diária, incluindo a forma com que nos comunicamos, trabalhamos, nos divertimos e compramos.

▶▶ OPINIÃO - SILVIA KITCHENER

Com o lançamento do S&P/B3 Ingenius Index, a S&P DJI proporciona um índice que procura medir o desempenho de 15 companhias inovadoras globais cotadas na B3 como recibos de depósito brasileiros (ou BDRs), o que fornece aos investidores locais acesso a ativos estrangeiros.

Quadro 1: Média de mudança dos preços de cinco anos



Fonte: S&P Dow Jones Indices LLC. Dados de 30 de julho de 2021. O desempenho no passado não garante resultados futuros. Este quadro é fornecido para efeitos ilustrativos.

CONSTRUÇÃO DO ÍNDICE

Os componentes do índice pertencem a um universo amplo de empresas globais orientadas para o crescimento dentro dos setores de Serviços de Comunicações, Bens de Consumo Discricionário e Tecnologia da Informação do GICS® ou Padrão Global de Classificação Industrial (quadro 2).

Quadro 2: Setores e subindústrias elegíveis do GICS

SETOR DO GICS	SUBINDÚSTRIA DO GICS
Serviços de Comunicações	Mídia Interativa e Serviços
	Filmes e Entretenimento
Bens de Consumo Discricionário	Vendas pela Internet ou por Catálogo
	Serviços Terceirizados e de Processamento de Dados
Tecnologia da Informação	Semicondutores
	Software de Sistemas
	Tecnologia de Hardware, Armazenamento e Periféricos

Fonte: S&P Dow Jones Indices LLC. Este quadro é fornecido para efeitos ilustrativos.

O universo subjacente do S&P/B3 Ingenius Index é o **S&P Global BMI Growth**, que inclui mais de 7.500 empresas de mercados desenvolvidos e emergentes. A **metodologia do S&P Global BMI** emprega uma abordagem multifatorial baseada em três fatores de crescimento e quatro de valor. Todas as ações com pontuação de crescimento de 0,6 ou superior são elegíveis. Adicionalmente, as ações devem ser cotadas nas bolsas NYSE ou NASDAQ e ter uma capitalização de mercado ajustada pelo *free float* (FMC) de US\$ 50 bilhões na data de referência do rebalanceamento. A seleção final se baseia numa classificação que combina a pontuação de crescimento da ação multiplicada pela sua FMC. As quinze maiores ações negociadas na B3 como BDRs compõem o índice.

Quadro 3: Resumo do processo de seleção do S&P/B3 Ingenius Index

* Resultado do filtro hipotético se baseia nos dados de 31 de maio de 2021. O rebalanceamento anual do índice entra em vigor na terceira sexta-feira de setembro. Fonte: S&P Dow Jones Indices LLC. Este quadro é fornecido para efeitos ilustrativos.

Quadro 4: Composição do índice

NOME DO COMPONENTE	PESO NO ÍNDICE (%)	PAÍS	SUBINDÚSTRIA
PayPal Holdings Inc. BDR	13	EUA	Serviços Terceirizados e de Processamento de Dados
Nvidia Corp BDR	12	EUA	Semicondutores
Alphabet Inc A BDR	12	EUA	Mídia Interativa e Serviços
Apple Inc. BDR	11	EUA	Tecnologia de Hardware, Armazenamento e Periféricos
Broadcom Inc BDR	11	EUA	Semicondutores
Walt Disney Co BDR	8	EUA	Filmes e Entretenimento
Texas Instruments Inc BDR	7	EUA	Semicondutores
Booking Holdings Inc BDR	5	EUA	Hotéis, Resorts e Linhas de Cruzeiros
Facebook Inc A BDR	5	EUA	Mídia Interativa e Serviços
Microsoft Corp BDR	4	EUA	Software de Sistemas
Amazon.com Inc BDR	3	EUA	Vendas pela Internet ou por Catálogo
Mastercard Inc A BDR	3	EUA	Serviços Terceirizados e de Processamento de Dados
Visa Inc A BDR	3	EUA	Serviços Terceirizados e de Processamento de Dados
Netflix Inc BDR	2	EUA	Filmes e Entretenimento
Alibaba Group Holding Ltd BDR	2	China	Vendas pela Internet ou por Catálogo

* Em 22 de março de 2021, a classificação industrial da Booking Holdings mudou de Vendas pela Internet ou por Catálogo para Hotéis, Resorts e Linhas de Cruzeiros, que não pertence a um setor elegível. A sua continuidade será reavaliada no próximo rebalanceamento em setembro. Fonte: S&P Dow Jones Indices LLC. Dados de 30 de julho de 2021. Este quadro é fornecido para efeitos ilustrativos.

ESQUEMA DE PONDERAÇÃO

Depois da seleção, o passo seguinte é ponderar os componentes. Utilizamos uma ponderação pelo fator Momento para capturar a persistência das ações no seu desempenho relativo ao preço, o que significa que as 15 ações do índice são ponderadas pela sua pontuação de Momento de 12 meses, calculada em Reais brasileiros como a mudança do preço durante 12 meses, excluindo o último mês. Se o histórico de mudança no preço for inferior a 12 meses, a pontuação de Momento será calculada utilizando o histórico de 9 meses. Adicionalmente, o índice estabelece um limite de ponderação por ação de 20% a fim de reduzir a concentração e melhorar a diversificação (quadro 5).

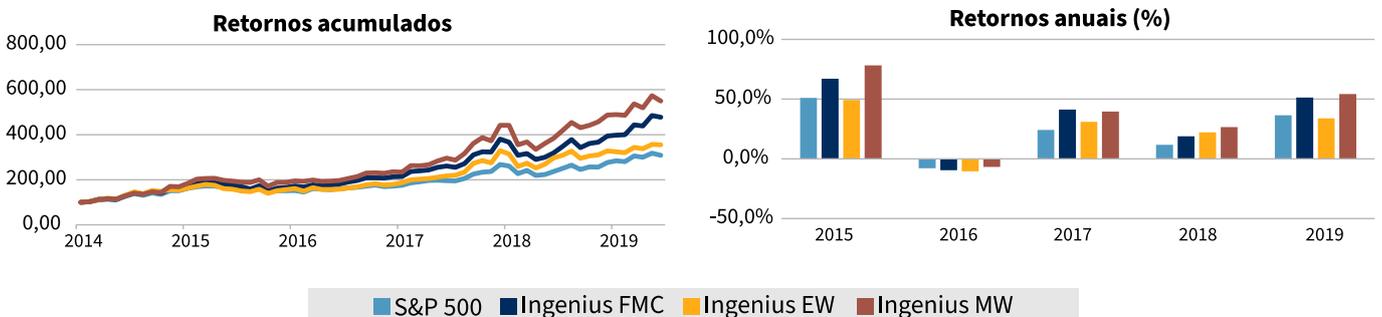
Quadro 5: Ponderação de componentes no índice



Fonte: S&P Dow Jones Indices LLC. Dados de 30 de julho de 2021. Este gráfico é fornecido para efeitos ilustrativos.

Tentando determinar a melhor opção de ponderação, comparamos o desempenho de diferentes mecanismos de ponderação através de carteiras hipotéticas que usam a metodologia do S&P/B3 Ingenius Index. Estes esquemas alternativos foram ponderados equitativamente (Ingenius EW), pela capitalização de mercado ajustada pelo *free float* (Ingenius FMC) e pelo momento (Ingenius MW).

Quadro 6: Desempenho histórico do índice com ponderações alternativas



Fonte: S&P Dow Jones Indices LLC. Dados do 28 de fevereiro de 2020. O desempenho dos índices está baseado em retornos totais calculados em reais (BRL). As carteiras Ingenius FMC, Ingenius EW e Ingenius MW são hipotéticas. O desempenho no passado não garante resultados futuros. Os gráficos são fornecidos para efeitos ilustrativos e refletem desempenhos históricos hipotéticos.

Quadro 7: Perfil de risco/retorno de índices com ponderações alternativas

PERÍODO	S&P 500	INGENIUS FMC	INGENIUS EW	INGENIUS MW
RETORNO ANUALIZADO (%)				
Três anos	24,36	38,19	31,11	40,91
Cinco anos	19,66	29,85	22,14	33,60
Desde o início	22,52	32,88	25,56	36,21
VOLATILIDADE ANUALIZADA (%)				
Três anos	18,20	22,45	22,97	24,43
Cinco anos	18,81	22,45	22,62	23,85
Desde o início	19,08	22,74	22,88	23,73
RETORNO/RISCO				
Três anos	1,34	1,70	1,35	1,67
Cinco anos	1,05	1,33	0,98	1,41
Desde o início	1,18	1,45	1,12	1,53

Fonte: S&P Dow Jones Indices LLC. Dados de 30 de setembro de 2014 até 28 de fevereiro de 2020. O desempenho dos índices está baseado em retornos totais calculados em reais (BRL). As carteiras Ingenius FMC, Ingenius EW e Ingenius MW são hipotéticas. O desempenho no passado não garante resultados futuros. Este gráfico é fornecido para efeitos ilustrativos e reflete desempenhos históricos hipotéticos.

Com base nos resultados históricos gerados a partir de backtesting, o esquema de ponderação por Momento teve maiores retornos ajustados pelo risco que outros mecanismos de ponderação. Ao ponderar as ações pela sua pontuação de Momento, o índice dá maior peso a componentes com maior força relativa dos seus preços.

COMPARAÇÃO COM ÍNDICES PARES

Atualmente, há vários índices de outros provedores que também acompanham o desempenho de empresas tecnológicas e inovadoras. Dois dos mais importantes são o Nasdaq-100 Index e o NYSE FANG+ Index. O **Nasdaq-100** procura medir o desempenho das 100 maiores empresas não financeiras cotadas na bolsa Nasdaq. O NYSE FANG+ Index acompanha “o desempenho de ações tecnológicas de crescimento altamente negociadas nas áreas de tecnologia, mídia e comunicações e consumo discricionário”, conforme detalhado na metodologia do **NYSE FANG+ Index**. Cada um destes índices captura empresas orientadas à tecnologia, mas uma análise mais profunda das suas metodologias mostra como eles chegam a diferentes composições. O S&P/B3 Ingenius Index utiliza uma seleção industrial replicável com base no reconhecido sistema GICS, enquanto os outros índices utilizam uma combinação de seleção arbitrária (NYSE FANG+ Index) e exclusões amplas (Nasdaq-100 Index).

Outra diferença entre o Nasdaq-100 Index, o NYSE FANG+ Index e o S&P/B3 Ingenius Index é o seu número de componentes. O Nasdaq-100 Index é composto por 100 empresas, enquanto o NYSE FANG+ Index é o mais restrito,

com 10. Embora também bastante restrito, o S&P/B3 Ingenius Index é mais amplo do que o NYSE FANG+ Index, com 15 ações. O objetivo do índice é ter uma representação focada e eficiente das empresas mais importantes dentro das subindústrias elegíveis e também permitir a inclusão de outras empresas que possam atender a este objetivo. Confira o Apêndice I para mais detalhes sobre as metodologias correspondentes.

ANÁLISE DE DESEMPENHO GERADO A PARTIR DE BACKTESTING

O S&P/B3 Ingenius Index ganhou do S&P 500 e do Nasdaq-100 Index em todos os períodos analisados, porém com maior volatilidade. Embora o NYSE FANG+ Index tenha registrado os melhores retornos absolutos, também foi o mais volátil. O Nasdaq-100 Index foi menos volátil do que os outros dois índices, mas perdeu para eles em quase todos os períodos analisados. Em geral, o S&P/B3 Ingenius Index proporcionou um ponto médio, superando o Nasdaq-100 Index, enquanto mantém uma menor volatilidade que o NYSE FANG+ Index.

Quadro 8: Perfil de risco/retorno do S&P/B3 Ingenius Index e índices do grupo de pares

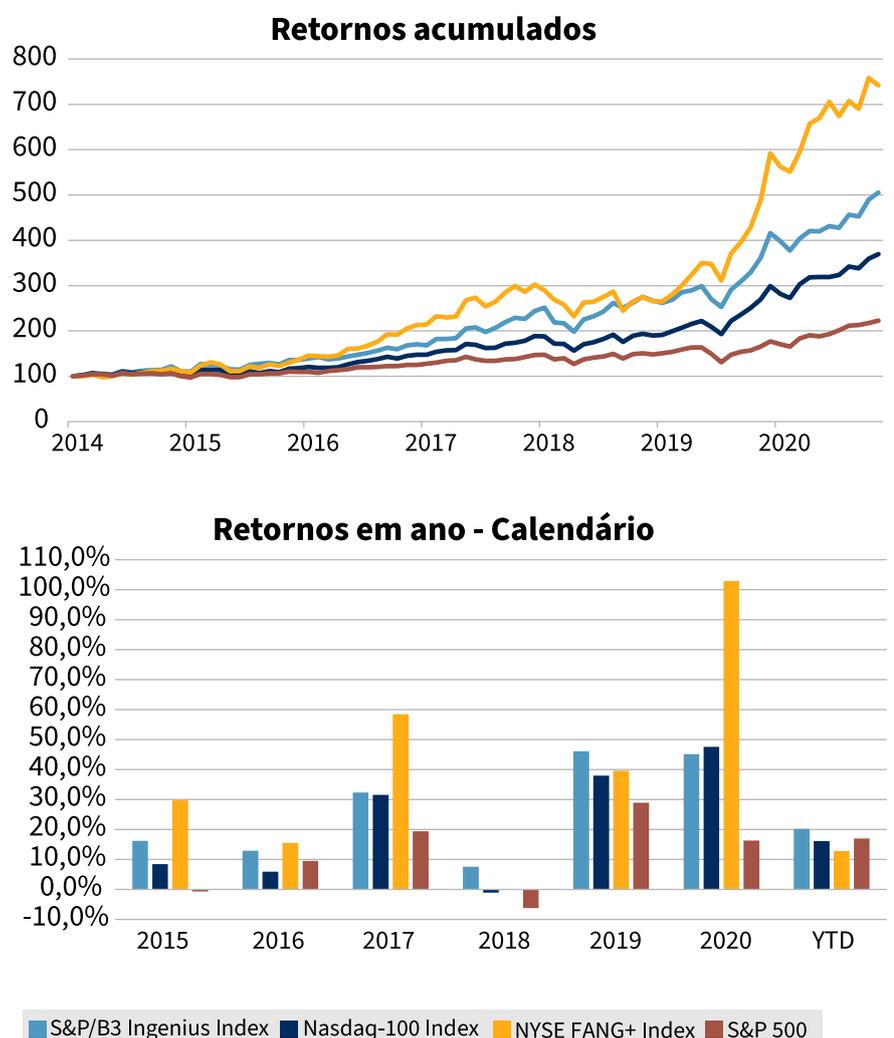
PERÍODO	S&P/B3 INGENIUS INDEX	NASDAQ-100 INDEX	NYSE FANG+ INDEX	S&P 500
RETORNOS ANUALIZADOS (%)				
YTD	20,2	16,1	12,8	17,0
Um ano	39,8	37,2	52,0	34,4
Três anos	30,6	27,4	37,4	16,0
Cinco anos	30,0	25,9	41,5	15,1
Desde o início	26,4	20,8	33,6	12,3
RISCO (%)				
Três anos	22,8	20,3	27,7	18,5
Cinco anos	19,1	16,6	23,7	14,8
Desde o início	18,8	16,6	22,9	14,2
RETORNOS AJUSTADOS PELO RISCO				
Três anos	1,34	1,35	1,35	0,87
Cinco anos	1,57	1,56	1,75	1,02
Desde o início	1,40	1,26	1,47	0,87

Para mais informações e dados mais recentes sobre o S&P/B3 Ingenius Index, confira o último factsheet mensal do índice.

Fonte: S&P Dow Jones Indices LLC, FactSet e NYSE. Dados de 30 de setembro de 2014 até 30 de julho de 2021. O desempenho dos índices está baseado no retorno do preço calculado¹ em dólares (USD). O desempenho no passado não garante resultados futuros. Este gráfico é fornecido para efeitos ilustrativos e reflete desempenhos históricos hipotéticos.

¹ Os dados de desempenho estão baseados no retorno do preço, que são os dados disponíveis publicamente do NYSE FANG+ Index.

Quadro 9: Desempenho histórico do S&P/B3 Ingenius Index e índices do grupo de pares



Para mais informações e dados mais recentes sobre o S&P/B3 Ingenius Index, confira o último factsheet mensal do índice.

Fonte: S&P Dow Jones Indices LLC, FactSet e NYSE. Dados de 30 de julho de 2021. O desempenho dos índices está baseado nos retornos do preço calculados em dólares (USD). O desempenho no passado não garante resultados futuros. Os gráficos são fornecidos para efeitos ilustrativos e refletem desempenhos históricos hipotéticos.

CONCLUSÕES

O S&P/B3 Ingenius Index procura capturar algumas das companhias mais inovadoras que criam produtos e serviços que impactam muitos aspectos da nossa vida diária. O índice inclui BDRs cotados localmente, o que proporciona acesso ao mercado doméstico brasileiro.

Embora haja no mercado índices que procuram medir o desempenho de grandes empresas tecnológicas globais, o S&P/B3 Ingenius Index é o primeiro criado exclusivamente para os participantes do mercado brasileiro. ■

*Silvia Kitchener, Global Equity Indices, América Latina. (silvia.kitchener@spglobal.com)

INSPIRAMOS A SUA TRANSFORMAÇÃO

Mais do que uma Universidade Corporativa, uma **comunidade de aprendizado e inovação**, totalmente dedicada a influenciar o alto desempenho dos profissionais da Previdência Complementar.

Sua carreira pode chegar mais longe através do desenvolvimento de habilidades e competências, conexão com o mercado através de casos reais e conhecimentos aplicados na prática e uma conexão surpreendente com especialistas do mercado, conteúdos sempre atualizados e oportunidade para crescer.



Conheça também nossas soluções educacionais
acessando ao QRCode ao lado

Te convidamos para uma experiência única de imersão de conteúdos especializados no **42º Congresso Brasileiro de Previdência Privada.**

Visite nosso **Estande na Feira Digital do Congresso** e deixe a UniAbrapp te ajudar na construção do programa de desenvolvimento profissional dos seus colaboradores.

Palestras Especiais com temas atuais e cases que contribuem e estimulam novas percepções e inovações para o Sistema

Interação ao vivo
Venha bater um papo conosco. Estamos junto de você, mesmo de longe!

**Palestra Especial
Previdência é coisa
de Jovem**

O jeito #previdencer de encarar a Educação Previdenciária e Financeira

4 dias que te desafiarão a potencializar sua jornada profissional!

UniAbrapp

   WWW.UNIABRAPP.ORG.BR

LUZ, CÂMERA E AÇÃO!

Já pensou numa ação integrada para a sua EFPC? A Central de Serviços da Conecta pode te ajudar!

Com ferramentas inteligentes e dados avançados, a Central gerencia suas operações e deixa sua entidade ainda mais eficiente!

Agora, se a ideia é caprichar naquela live, você tem que conhecer o **Estúdio Conecta**.

Temos uma superestrutura e uma equipe incrível pra fazer seu evento on-line bombar!

 **+55 (11) 4200-0331**

 Av. das Nações Unidas nº 12.551,
São Paulo – SP

 conectasa@conectasa.com.br

 +55 (11) 2344-2590 | 2591

 www.conectasa.com.br

  conectasa

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



AQUI TEM NETWORKING!

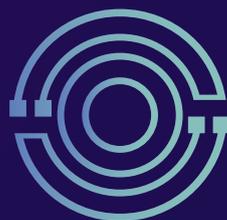
Você precisa conhecer o nosso time de parceiros.

Temos várias soluções para facilitar o dia a dia na sua EFPC. E se a solução que você precisa ainda não está aqui, deixe com a gente! **Somos especialistas em desenvolver parcerias.**



Viu como temos muito para conversar?

Aproveite que estaremos no **42° CBPP, entre os dias 19 e 22 de outubro**, e venha visitar a nossa Vitrine Virtual e nossos parceiros que estarão na ala de serviços. Esperamos você!



conecta
soluções associativas

ALOCAÇÃO INTERNACIONAL TESTA O LIMITE LEGAL

Em processo de aprendizado, EFPCs seguem investindo e diversificando cada vez mais no exterior, aproximando ou batendo o teto de 10% imposto pela regulação

Os gestores das EFPCs aprenderam a identificar novas estratégias e classes de ativos no exterior e, como resultado, tem crescido o número de carteiras próximas ou batendo o limite legal de 10% dos ativos que podem ser alocados lá fora. Ainda que, na mé-

dia do sistema, o total investido esteja longe de romper o teto regulatório, os casos de desenquadramento passivo já exigem ajustes das carteiras de várias entidades. A restrição, segundo as expectativas do mercado, deverá ser flexibilizada por uma revisão da Resolução CMN 4.661.

Uma das primeiras EFPCs a atingir e ultrapassar o limite de 10% alocados em exterior, a Fapes tem atualmente uma posição relevante de R\$ 1,5 bilhão, que começou a ser construída no início de 2020 e continua a ser carregada com resultados positivos. “Foi a que trouxe maior rentabilidade no ano passado, um retorno que ficou em torno de 45% a 50%”, explica o Diretor de Investimentos da fundação, André Loureiro.

O retorno de 2020 foi tão bom que fez com que o volume de recursos atingisse 11% dos ativos totais, provocando o desenquadramento passivo da entidade. Embora esse tipo de desenquadramento tenha prazo legal de dois anos para ser ajustado, a Fapes optou por fazê-lo rapidamente.

São três fundos com gestores diferentes e mandatos também diferenciados. “Queríamos que os fundos tivessem complementaridade e os recursos fossem distribuídos de forma igualitária entre eles. O equilíbrio no desenho da carteira foi uma escolha nossa”, diz Loureiro. Um dos fundos tem uma pegada mais forte em renda variável, o segundo segue o conceito de operar com várias classes de risco, e o terceiro aloca mais em renda fixa.

A parcela mais importante do retorno em 2020 veio do efeito cambial, uma vez que os fundos não fazem *hedge*. Em 2021, porém,

Em 2020, bons retornos fizeram o volume de recursos no exterior da Fapes atingir 11% dos ativos totais

com mais apreciação do câmbio, o maior componente da rentabilidade em exterior tem vindo dos ganhos com o índice S&P. “Mas, no acumulado, os fatores de risco e o câmbio têm dado resultados positivos. Estamos perto de um retorno de 17% até agora”, informa o Diretor. Na renda fixa, há alocação em fundos de crédito de vários lugares do mundo, títulos públicos e alguns fundos *long and short*.

Loureiro lembra que a Abrapp e agentes do mercado estão trabalhando junto ao governo para estender esse limite de 10% porque há outras fundações próximas de bater o teto regulatório. “Não sei se iríamos levar a alocação para 20% caso houvesse essa possibilidade”, assinala. “Mas seria possível fazer algum aumento de exposição com os gestores ou aumentar a estratégia satélite para ter exposição a outros fatores de risco.”

Ganhos estratégicos

Os resultados baseiam-se em dois valores que a Fapes en-

xergava quando decidiu alocar no exterior e que se materializaram. O primeiro deles foi o acesso a gestores de grande porte nas diversas geografias do planeta, o que é particularmente importante para quem conta com uma equipe interna enxuta. “Há um ganho enorme em estratégias com informação e tecnologia; só isso já é um resultado relevante porque conseguimos ter uma leitura mais ampla do mundo. Esse ganho é somado à vantagem da diversificação, que funciona como amortização em situações de estresse”, ressalta Loureiro.

Em relação à diversificação geográfica, o Gerente de Ativos Líquidos da Fapes, Pedro Carvalho, informa que os EUA ocupam posição relevante na carteira, mas também há exposição à Europa e um pouco em China. O mercado americano tem grande sofisticação e há também a questão da jurisdição, diz ele, o que dá maior conforto para atuar. “A única restrição é garantir que esses ativos tenham baixa correlação com ativos brasileiros e latino-americanos, praticamente zerada”, detalha.

Além do exterior, a Fapes diversifica sua carteira em crédito, multimercados e FIPs. “Embora façamos revisões periódicas durante o acompanhamento, não vejo movimentos relevantes nessas classes no curto prazo”, diz Loureiro. Os FIPs compõem uma carteira que já

é madura e está em fase de desinvestimento.

Estreia com proteção

Na reta final de aprovação para o seu movimento de estreia no mercado internacional, a Petros aposta numa estratégia cautelosa e conservadora, de proteção. O percentual alocado deverá ficar entre 2% e 3% já este ano, mas a definição final vai depender da otimização do investimento piloto feito como teste em setembro. Depois desse piloto, em outubro, com U\$ 50 milhões alocados, será feita essa otimização, explica o Diretor de Investimentos, Alexandre Mathias.

A abordagem minimiza renda variável e *commodities*, porque esses ativos lá fora têm mais correlação com a carteira no Brasil. A estratégia terá dois perfis de investimento: um deles, mais defensivo, buscará retorno de 4% acima da variação do dólar e volatilidade entre 4% e 5%, enquanto outro, voltado ao crescimento, terá alvo em dólar mais 6% e volatilidade de 8%, procurando minimizar o custo de carregamento da carteira e o risco global.

“O número de EFPCs que investem em exterior ainda não é grande, mas está ocorrendo um aprendizado, e as entidades vão caminhar cada vez mais para isso”, diz Mathias. A opção disponível, por enquanto, é usar 10% de exterior como proteção e, caso a legislação eleve esse limite a 20%, será

possível diversificar mais entre renda fixa e variável. “Isso é relevante porque o mundo tem menos risco que o Brasil.”

Novo modelo

Para quem está diversificando, o impacto dos juros e da volatilidade na Bolsa no mercado interno fica menor, lembra a Diretora de Investimentos do Metrus, Keite Bianconi. A entidade reformulou sua carteira internacional ao longo de 2020, passando, a partir daí, de uma estrutura de fundos abertos, que investiam em ações globais, juro e moeda (com e sem *hedge* cambial), para fundos exclusivos.

Os dois fundos exclusivos são FICs, ou seja, compram cotas de fundos, e seguem o desenho básico de *core/satellite*, com vários fundos nas carteiras para agregar valor. No Plano I, de Benefício Definido, a carteira de exterior representa 3,82% do patrimônio (R\$ 56 milhões), e o alvo é obter rentabilidade de 5% além da variação do dólar. Esse fundo investe em cotas de multimercados, *equities*

de tecnologia e fundos de “catastrophe bonds”.

No plano II, o percentual alocado em exterior sobe para 4,77% (R\$ 77 milhões). “Nesse caso a estratégia é diferente porque o plano é mais jovem. O alvo de retorno é 7% mais a variação do dólar”, detalha a Diretora. O fundo investe em ações de empresas com pegada ESG e fundos de crescimento de cidades/infraestrutura em todo o mundo, que representam 13% da carteira. Com maior dose de risco, a estratégia já está entregando mais retorno do que a do plano BD, diz Bianconi. “Os dois fundos dispensam o *hedge* cambial, então trazem mais volatilidade, e este ano acabam devolvendo um pouco do resultado por causa do dólar.”

A Diretora afirma que a entidade considerou aumentar os percentuais no exterior, mas o mercado interno acabou trazendo oportunidade na abertura dos juros dos títulos públicos, “um movimento importante para ajudar a montar posições na curva de juros das NTN-Bs”, explica.

Processo transparente

A mudança do modelo de alocação no exterior adotada pelo Metrus foi um processo demorado que envolveu a Diretoria Executiva, de Investimentos e o Conselho Deliberativo, pois ultrapassa 4% do patrimônio, demandando deliberação de instância superior.

Na estreia internacional,
a Petros aposta em
estratégia cautelosa
e conservadora,
de proteção

“Foi um aprendizado importante, um processo muito bem fundamentado, até para que as gestões futuras possam entender em detalhes todas as decisões”, explica Bianconi.

A necessidade de documentar em detalhes a mudança é reflexo das discussões ocorridas na entidade durante o processo para aderir ao Código de Autorregulação em Governança de Investimentos da Abrapp. Na ocasião, diz Bianconi, surgiram dificuldades para compreender a fundamentação de algumas decisões passadas. “A partir daí, percebemos que era preciso deixar tudo muito claro para o futuro”, afirma.

À espera de mais limite

O exterior segue relevante para a Value Prev, que está quase no limite legal desde o ano passado, com 8% dos recursos (R\$ 115 milhões) investidos nos mercados internacionais. “Acreditamos nessa classe e vamos mantê-la independente do que ocorrer no mercado interno. Caso a regulação permita ir até 20%, conseguiríamos chegar rapidamente até 15% dos nossos ativos aplicados lá fora”, conta o Diretor Financeiro e AETQ da entidade, João Carlos Ferreira.

A variação cambial provocou um desenquadramento passivo, e alguns perfis de investimento chegaram a ter 11% de seus ativos em exterior, mas quando isso aconteceu, a entidade saiu de algu-

Na Value Prev, o exterior ficou ainda mais relevante em 2021 por conta do desempenho ruim da renda fixa

mas posições apenas pelo tempo necessário para fazer o reenquadramento. “Por causa do nível de risco a que esses participantes se propõem, achamos melhor voltar logo ao enquadramento”, explica Ferreira. As estratégias adotadas aplicam em renda fixa, variável e multimercados. A rentabilidade em 2020 foi de 26%.

Até julho deste ano, o retorno estava 7% acima do CDI, ou 8,5% no período. “O câmbio ajudou bastante no início. Agora, com a apreciação do dólar, já não vai contribuir tanto como no ano passado. Apesar disso, os resultados ajudam a aumentar a rentabilidade das cotas, mesmo tendo apenas 8% do patrimônio alocado nessa classe”, sublinha Ferreira.

O impacto positivo do exterior ficou ainda mais relevante em 2021 por conta do desempenho ruim da renda fixa, que concentra a maior parte do patrimônio da Value Prev. Até julho, a rentabilidade consolidada estava em 1,5% para o conjunto dos perfis de investimento da entidade, em linha com a variação

do CDI, embora demonstre que “será difícil superar a até mesmo a inflação este ano, que dirá a meta”, analisa Ferreira.

Aposta em ETFs

Em sua maioria, os planos da Valia que têm mandato para investir no exterior já estão no limite de 10% (ou perto disso), parcela que aumenta gradualmente, informa o Diretor de Investimentos, Maurício Wanderley. “Nos planos menores, independente do comportamento dos juros domésticos, a diversificação externa segue como um fator importante, com exposição a diferentes ciclos econômicos e geografias, o que é salutar para as carteiras”, analisa o Diretor. Desde que começou a investir lá fora, a *performance* da Valia tem sido positiva, seja pelo câmbio, seja pelo desempenho dos ativos de renda variável.

Em 2020, o retorno veio mais da Bolsa do que do efeito cambial. A gestão é passiva, referenciada no *MSCI World Index*, um *benchmark* amplo, com dois gestores de ETFs (fundos de índices) e outro mandato passivo. No momento não há demanda da fundação para aumentar o limite, até porque ainda não houve desenquadramento. “Mas, futuramente, é possível que haja demanda por mais espaço, sim”, diz Wanderley. ■

Por **Martha Corazza**



Com **PEDRO SIMONETTI**

Sócio responsável pelo Relacionamento com Investidores, Giant Steps

▶▶ **Quais são os principais fatores a levar em consideração para balancear um *portfolio* de fundos multimercados entre alocação local e internacional?**

Para maximizar o potencial de uma decisão de alocação, os gestores precisam considerar as características estruturais dos ativos, mesmo que isso ocorra em detrimento de análises situacionais ou de cenário, que por definição são efêmeras e altamente dinâmicas. Nesse contexto, há um enorme benefício em se pensar em uma carteira dentro de um contexto global: o Brasil representa uma pequena fração da economia mundial, por isso, uma alocação demasiadamente concentrada no país (ou em qualquer outro) prejudica a diversificação, ou seja, desperdiça a oportunidade de reduzir o risco sem abrir mão de retorno.

▶▶ **Quais as maneiras para se fazer isso?**

Há duas maneiras: a primeira é a inclusão de ativos (realmente) diferentes na carteira, já que muitos deles se comportam de maneira semelhante e isso não contribui de fato para a diversificação. A segunda é a inclusão de estratégias diferentes - no jargão de mercado, descorrelacionadas - para comprar e vender esses ativos. O mundo ideal é a combinação de ambas: fundos que usam estratégias muito diferentes do resto do mercado, operando em ativos ao redor do mundo (estratégia global).

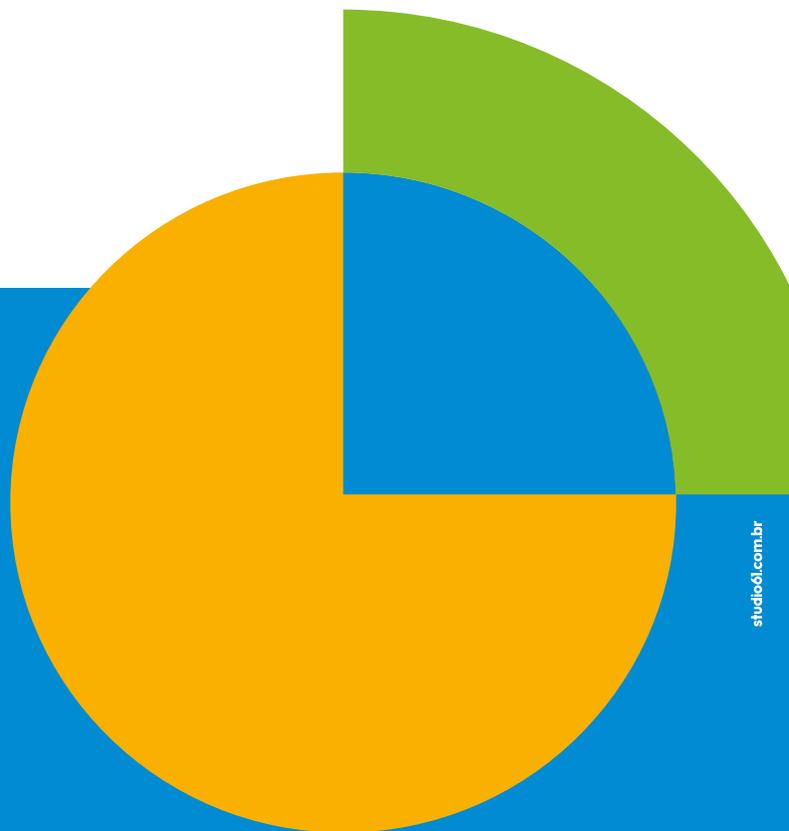
▶▶ **Qual a importância da exposição diversificada ao longo desses dois anos, desde que eclodiu a crise da Covid-19?**

A crise desencadeada pelo Covid-19 foi apenas mais um exemplo de momentos que escancaram a necessidade de diversificação, tanto estratégica quanto geográfica. No caso dos fundos da Giant, tanto o Zarathustra quanto o Sigma terminaram 2020 com retorno próximo a 10%.

O primeiro virou a mão logo nos primeiros dias de crise (estávamos no carnaval, o mercado brasileiro estava fechado, mas ambos os fundos operam lá fora), saindo de uma posição comprada em *equities* ao redor do mundo e entrando em uma posição comprada em dólar contra várias moedas, o que fez com que o fundo surfasse bem o auge da crise. O segundo fundo reduziu drasticamente o risco da carteira no auge da crise e esperou o mercado começar a mostrar sinais de normalização. Quando isso ocorreu, aumentou significativamente as posições, surfando toda a recuperação do mercado.

Esse comportamento descorrelacionado dos outros multimercados da indústria fez com que a volatilidade de uma carteira que tinha ambas as estratégias fossem reduzidas. Isso aconteceu porque a maior parte do mercado sofreu bastante nesse período, mas o resultado positivo de Sigma e Zara compensou parte da perda dos outros fundos, reduzindo o *drawdown* consolidado da carteira, e por tabela, também a volatilidade.

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

UM ATIVO QUE SÓ VALORIZA COM O TEMPO:
EXPERIÊNCIA.



TALENT MARCEL

Conte com a experiência de um grupo com 180 anos de solidez.

Quem sabe, entende a importância de um portfólio completo de produtos, com fundos renomados e uma gestão ativa, próxima e com rigoroso controle de riscos.

Quem sabe, Safra.



Saiba tudo
sobre a performance
e a solidez do Safra.

180
ANOS



Safra

AVISOS – LEIA O FORMULÁRIO DE INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES, A LÂMINA DE INFORMAÇÕES ESSENCIAIS, SE HOUVER, E O REGULAMENTO ANTES DE INVESTIR. O INVESTIMENTO EM FUNDOS NÃO É GARANTIDO PELO ADMINISTRADOR, PELO GESTOR, POR QUALQUER MECANISMO DE SEGURO OU PELO FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO (FGC). DESCRIÇÃO DO TIPO ANBIMA DISPONÍVEL NO FORMULÁRIO DE INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES. SUPERVISÃO E FISCALIZAÇÃO: Comissão de Valores Mobiliários (CVM); Serviço de Atendimento ao Cidadão em www.cvm.gov.br Central de Atendimento Safra: 55 (11) 3253-4455 (capital e Grande São Paulo) e 0300-105-1234 (demais localidades) – de 2ª a 6ª-feira, das 8h às 21h30, exceto feriados. Serviço de Atendimento ao Consumidor (SAC): 0800-772-5755; atendimento a portadores de necessidades especiais auditivas e de fala: 0800-772-4136 – de 2ª a 6ª-feira, das 9h às 21h, e sábado, das 9h às 15h.* Ouvidoria (caso já tenha recorrido ao SAC e não esteja satisfeito): 0800-770-1236; atendimento a portadores de necessidades especiais auditivas e de fala: 0800-727-7555 – de 2ª a 6ª-feira, das 9h às 18h, exceto feriados; ou acesse: safra.com.br/atendimento/ouvidoria.htm. www.safra.com.br. *Horário de atendimento especial do SAC durante a pandemia (covid-19).



CONSOLIDADO ESTATÍSTICO[®]

JUNHO DE 2021



Produção

Edição Especial

ABRAPP SINDAPP

42 CBPP

ÍNDICE

- I. CARTEIRA CONSOLIDADA POR TIPO DE APLICAÇÃO
- II. EVOLUÇÃO DOS ATIVOS POR TIPO DE INVESTIMENTO
- III. EVOLUÇÃO DOS ATIVOS X PERCENTUAL DO PIB
- IV. EVOLUÇÃO DO SUPERÁVIT E DÉFICIT DAS EFPCs
- V. COMPARATIVO REGIONAL
- VI. COMPARATIVO POR TIPO DE PATROCÍNIO
- VII. RENTABILIDADE ESTIMADA
- VIII. RENTABILIDADE ACUMULADA POR PLANO (2012 à jun/2021)
- IX. ALOCAÇÃO DA CARTEIRA CONSOLIDADA POR TIPO DE PLANO
- X. RENTABILIDADE ESTIMADA POR TIPO DE PLANO
- XI. RANKING DOS 15 MAIORES PLANOS (BD, CD, CV e INSTITUÍDOS)
- XII. EVOLUÇÃO DOS PLANOS INSTITUÍDOS
- XIII. EVOLUÇÃO DOS ATIVOS, EFPCs e PLANOS DOS SERVIDORES
- XIV. PASSIVO ATUARIAL
- XV. DEMONSTRATIVO DE BENEFÍCIOS
- XVI. ESTATÍSTICAS DE POPULAÇÃO
- XVII. CLASSIFICAÇÃO DAS EFPCs
- XVIII. RENTABILIDADE DAS EFPCs X META ATUARIAL (2003 à jun/2021)
- XIX. ATIVOS DOS FUNDOS DE PENSÃO POR PAÍSES E PIB
- XX. PROJEÇÃO DA RENTABILIDADE DAS EFPCs 2021
- XXI. ÍNDICES DE SOLVÊNCIA - COMPARATIVO INTERNACIONAL
- XXII. DADOS POR MODALIDADE DE PLANO
- XXIII. EVOLUÇÃO QUANTITATIVA DOS PLANOS INTITUÍDOS
- XXIV. EVOLUÇÃO QUANTITATIVA DOS INSTITUIDORES

SUPERÁVIT LÍQUIDO
R\$ 19,1 bi
 (junho/21)

PARTICIPANTES
2,8 milhões

DEPENDENTES
3,8 milhões

ASSISTIDOS
838 mil

TOTAL ATIVOS
R\$ 1,14 trilhão
 (representa 14,1% PIB Brasil)

ALOCAÇÃO CARTEIRA CONSOLIDADA



RENTABILIDADE
 (até junho/21)

BD **9,30%**

CD **3,03%**

CV **4,79%**

DESTAQUES - JUNHO/21

Pelo quarto mês consecutivo, houve o registro de superávit líquido e em junho foi de R\$ 19,1 bilhões. Os ativos das EFPCs totalizaram ao final do primeiro semestre R\$ 1,14 trilhão. A rentabilidade da Renda Fixa foi de 0,80% e a alocação neste segmento representou 71,7% dos ativos. A Renda Variável com alocação de 20,4% dos recursos, teve retorno de 0,26% em junho. Os planos de Benefício Definido registraram no semestre, rentabilidade de 9,30%, seguida dos planos de Contribuição Variável (4,79%) e Contribuição Definida (3,03%) no mesmo período. A rentabilidade da carteira consolidada dos Fundos de Pensão acumulou até junho 7,26%, superando a TJP (6,62%).

MERCADO - JUNHO/21

O Ibovespa fechou o mês de junho com valorização discreta de 0,46%, aos 126.802 pontos, registrando o quarto mês subsequente de alta mensal. Com essa performance o índice assegurou ganho de 6,54% no primeiro semestre de 2021. Nos Estados Unidos, o S&P 500 encerrou o mês aos 4297 pontos, após seguidos recordes de fechamento, com alta mensal de 2,22%. Com isso, registra ganhos expressivos de 14,41% no ano. Quanto aos índices de Renda Fixa indexados ao IPCA, o IMA-B 5 e o IMA-B 5+, obtiveram rentabilidades nominais de -0,13% e 0,83%, respectivamente. Apesar do leve recuo, o IMA-B 5 manteve seu desempenho positivo no ano, com valorização de 1,29%, enquanto o IMA-B 5+ continua recuperando as perdas de -2,55%, no período. O dólar marcou o terceiro mês seguido de desvalorização frente ao real, recuando -4,77%, fechando o mês cotado a R\$ 4,97. Quanto à curva de juros, os contratos futuros de DI, com vencimento em um mês, um ano e dez anos, no fechamento do último pregão do mês, apresentaram taxas de 4,15%, 6,59% e 9,00%, respectivamente. No último dia útil do mês de maio as taxas se encontravam em 3,75%, 5,89% e 9,06%, já no encerramento do ano de 2020 estavam em 1,92%, 2,86% e 7,20%.

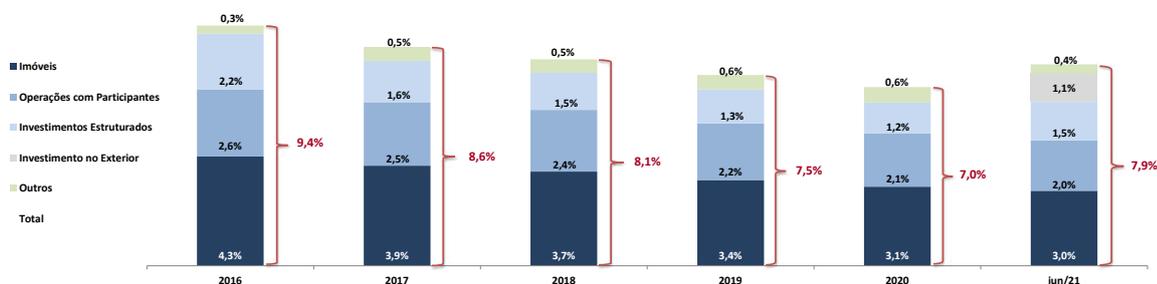
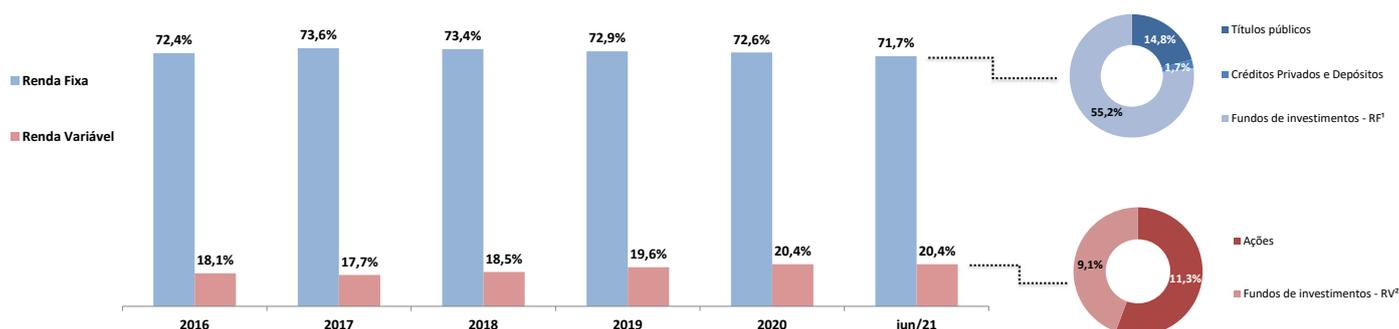
I. CARTEIRA CONSOLIDADA POR TIPO DE APLICAÇÃO

(R\$ milhões)

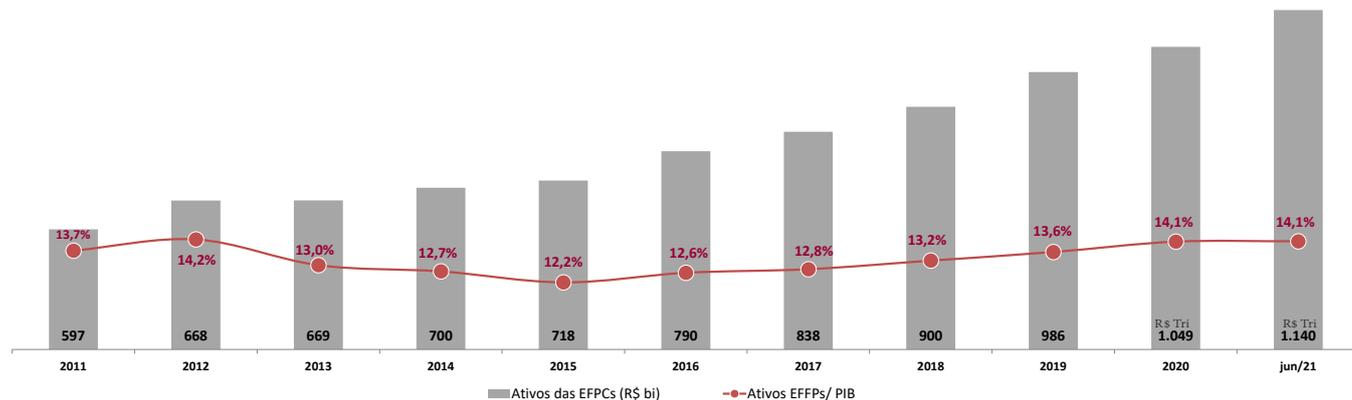
Discriminação	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%	2020	%	jun/21	%
Renda Fixa	431.140	64,2%	483.765	70,7%	546.624	72,4%	592.605	73,6%	635.029	73,4%	692.048	72,9%	733.960	72,6%	766.239	71,7%
Títulos públicos	83.351	12,4%	105.949	15,5%	131.273	17,4%	142.564	17,7%	155.420	18,0%	157.503	16,6%	155.595	15,4%	158.631	14,8%
Créditos Privados e Depósitos	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%	17.914	1,7%
Fundos de investimentos - RF ¹	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%	589.695	55,2%
Renda Variável	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%	217.974	20,4%
Ações	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%	121.210	11,3%
Fundos de investimentos - RV ²	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%	96.763	9,1%
Investimentos Estruturados	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%	16.175	1,5%
Investimento no Exterior	ND		ND		12.043	1,1%										
Imóveis	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%	31.568	3,0%
Operações com participantes	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%	21.231	2,0%
Empréstimo a Participantes	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%	19.867	1,9%
Financiamento imobiliário	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%	1.364	0,1%
Outros ³	2.062	0,3%	2.355	0,3%	2.429	0,3%	4.535	0,6%	4.688	0,5%	5.336	0,6%	6.161	0,6%	3.790	0,4%
Total	672.091	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%	1.069.021	100,0%

Notas: ¹ Inclui Renda Fixa, ETF, Multimercado, Multimercado estruturado e FIDC; ² Inclui Ações e Fama (Fundo de Investimento ações em mercado de acesso); ³ Outros, Empréstimos de cotas de fundos, Derivativos, Depósitos Judiciais/Recursais, Recursos a receber- Precatórios e Outros realizáveis.

II. EVOLUÇÃO DOS ATIVOS POR TIPO DE INVESTIMENTO



III. EVOLUÇÃO DOS ATIVOS* X PERCENTUAL DO PIB

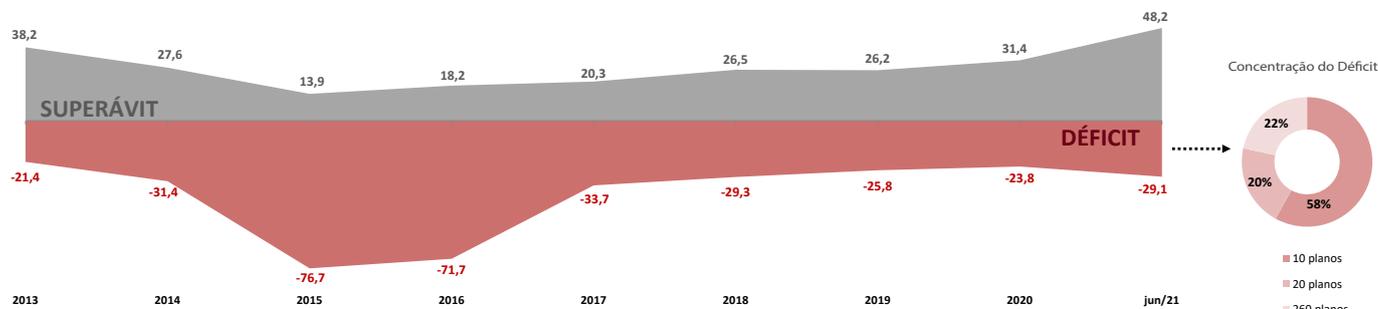


Fonte: IBGE/ABRAPP
O ativo representa o disponível + realizável + permanente
PIB referente ao III e IV trim/2020 e I e II trim/2021
* Valor estimado

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

(R\$ bilhões)

	Superávit										Déficit									
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	jun/21	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	jun/21		
Qtde EFPCs	136	138	127	138	141	139	139	119	121	92	95	92	80	77	78	70	84	118		
Qtde Planos	402	417	398	438	437	415	384	361	333	257	237	239	205	193	199	168	223	290		



V. COMPARATIVO REGIONAL

Regional*	Quantidade de Entidades**	%	Investimento (R\$ milhões)	%	Participantes Ativos	%	Dependentes	%	Assistidos	%
Centro-Norte	32	12,9%	178.371	16,7%	839.004	30,3%	734.430	19,3%	171.147	20,4%
Leste	13	5,2%	38.253	3,6%	68.041	2,5%	110.211	2,9%	53.601	6,4%
Nordeste	20	8,0%	27.075	2,5%	23.997	0,9%	63.053	1,7%	28.068	3,3%
Sudeste	44	17,7%	504.553	47,2%	551.158	19,9%	1.171.624	30,8%	324.534	38,7%
Sudoeste	98	39,4%	250.758	23,5%	973.470	35,1%	1.228.516	32,3%	197.083	23,5%
Sul	42	16,9%	70.011	6,5%	316.245	11,4%	493.243	13,0%	63.920	7,6%
Total	249	100,0%	1.069.021	100,0%	2.771.915	100,0%	3.801.077	100,0%	838.353	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 (mar/21) - PREVIC - Centro-Norte = 35, Leste = 16, Nordeste = 25, Sudeste = 51, Sudoeste = 113 e Sul = 51 -> (Total = 291)

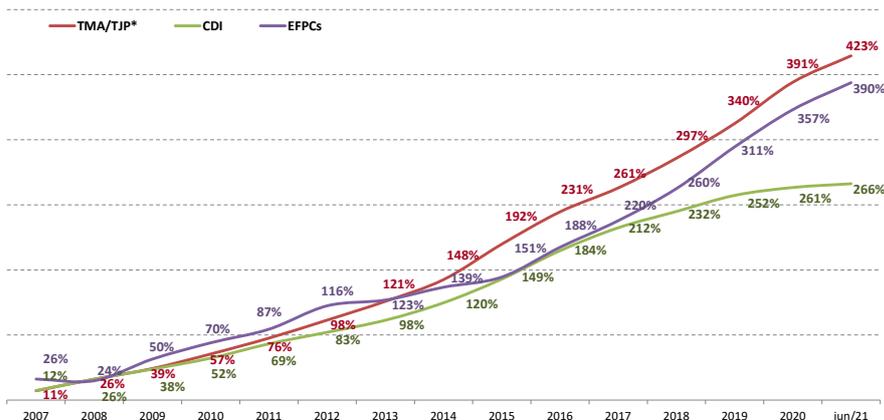
VI. COMPARATIVO POR TIPO DE PATROCÍNIO

Patrocínio	Quantidade de Entidades*	%	Investimento (R\$ milhões)	%	Participantes Ativos	%	Dependentes	%	Assistidos	%
Instituidor	15	6,0%	10.976	1,0%	279.306	10,1%	487.119	12,8%	21.171	2,5%
Privado	151	60,6%	389.104	36,4%	1.564.175	56,4%	1.851.346	48,7%	319.034	38,1%
Público	83	33,3%	668.941	62,6%	928.434	33,5%	1.462.612	38,5%	498.148	59,4%
Total	249	100,0%	1.069.021	100,0%	2.771.915	100,0%	3.801.077	100,0%	838.353	100,0%

* EFPCs da amostra / Obs.: Qtde de EFPCs ativas por tipo de Patrocínio de acordo com Estatística Trimestral (mar/21) - PREVIC: Instituidor = 22, Privado = 181 e Público = 88 -> (Total = 291).

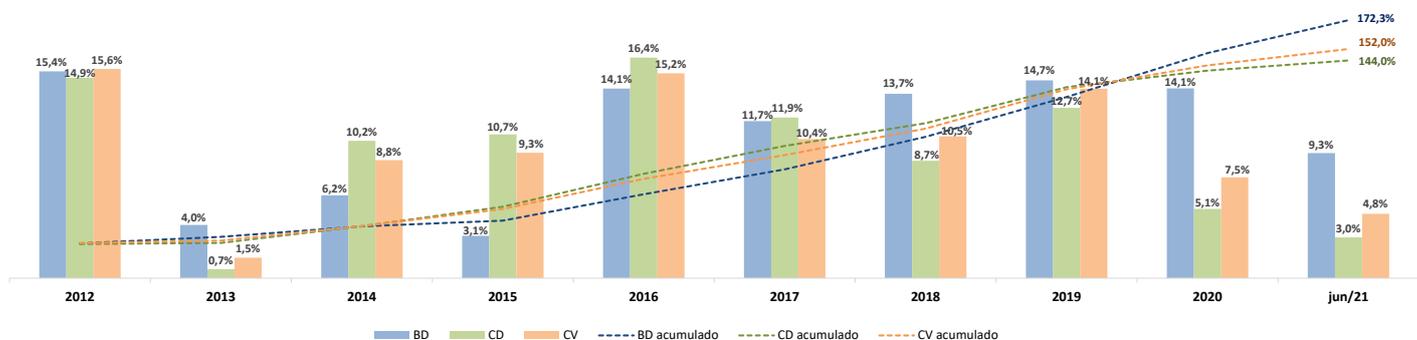
VII. RENTABILIDADE ESTIMADA

Período	CDI	IMA Geral	IBOVESPA	TMA/TJP*	EFPCs
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%
2020	2,76%	5,34%	2,92%	11,53%	11,13%
jun/21	0,31%	0,35%	0,46%	0,98%	0,64%
2021	1,28%	0,15%	6,54%	6,62%	7,26%
12 meses	2,26%	3,55%	33,40%	15,20%	20,68%
Acumulado	265,87%	368,84%	185,14%	423,15%	390,09%
Acumulado anualizado	9,36%	11,24%	7,49%	12,09%	11,58%



* TJP- Taxa de Juros Padrão (INPC + taxa de juros parâmetro de 4,66% a.a. considerando 10 anos - de acordo com a Portaria PREVIC nº 228 de 20/04/2021); (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 (2012 à jun/21)

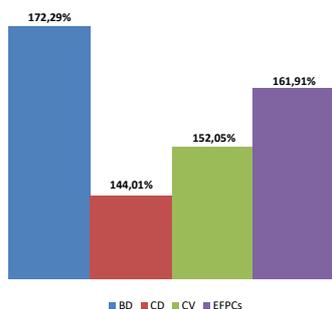


IX. ALOCAÇÃO DA CARTEIRA CONSOLIDADA POR TIPO DE PLANO*

Segmento	Benefício Definido			Contribuição Definida			Contribuição Variável		
	R\$ milhões	% Modalidade	% Segmento	R\$ milhões	% Modalidade	% Segmento	R\$ milhões	% Modalidade	% Segmento
Renda Fixa	430.788	66,4%	56,9%	115.298	83,3%	15,2%	210.960	77,6%	27,9%
Renda Variável	159.325	24,6%	73,2%	16.484	11,9%	7,6%	41.715	15,3%	19,2%
Investimentos Estruturados	9.759	1,5%	60,7%	2.133	1,5%	13,3%	4.198	1,5%	26,1%
Investimento no Exterior	5.266	0,8%	43,8%	2.747	2,0%	22,9%	4.008	1,5%	33,3%
Imóveis	27.978	4,3%	88,9%	345	0,2%	1,1%	3.146	1,2%	10,0%
Operações com participantes	12.436	1,9%	58,6%	1.284	0,9%	6,0%	7.513	2,8%	35,4%
Outros	3.384	0,5%	88,5%	125	0,1%	3,3%	315	0,1%	8,2%
Total	648.935	100,0%	61,3%	138.416	100,0%	13,1%	271.855	100,0%	25,7%

* São considerados os investimentos dos Planos Previdenciais.

X. RENTABILIDADE ESTIMADA POR TIPO DE PLANO



Período	Benefício Definido	Contribuição Definida	Contribuição Variável	EFPCs
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%
2020	14,11%	5,14%	7,50%	11,13%
jun/21	0,65%	0,47%	0,73%	0,64%
2021	9,30%	3,03%	4,79%	7,26%
Acumulado	172,29%	144,01%	152,05%	161,91%

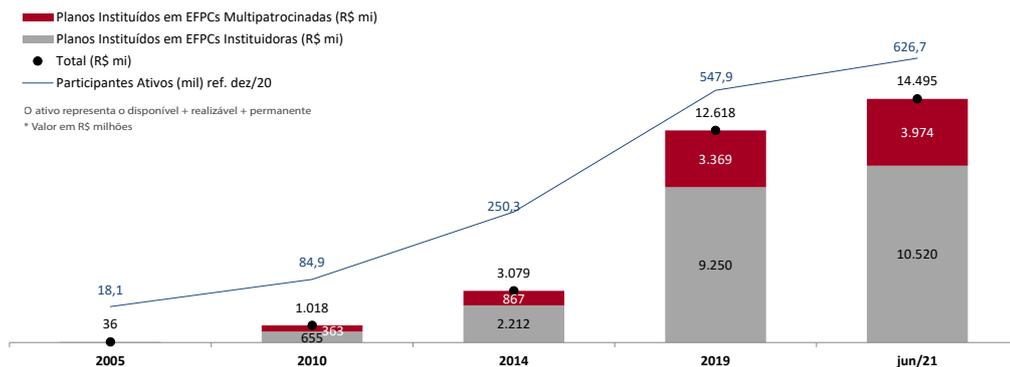
XI. RANKING DOS 15 MAIORES PLANOS

BENEFÍCIO DEFINIDO				CONTRIBUIÇÃO DEFINIDA			
	Nome do Plano	EFPC	Investimentos (R\$ mil)		Nome do Plano	EFPC	Investimentos (R\$ mil)
1	PLANO DE BENEFÍCIOS 1	PREVI	229.449.402	1	PLANO ITAUBANCO CD	FUNDAÇÃO ITAÚ UNIBANCO	10.790.645
2	REG/REPLAN	FUNCEF	62.865.917	2	PLANO DE BENEFÍCIOS VISÃO	VISÃO PREV	5.690.415
3	PPSP	PETROS	51.295.501	3	PLANO CD DA IBM BRASIL	FUNDAÇÃO IBM	4.880.441
4	PLANO DE BENEFÍCIO DEFINIDO	REAL GRANDEZA	16.678.532	4	SISTEL - ASSISTENCIAL	SISTEL	4.531.344
5	PLANO V	BANESPREV	15.445.052	5	PLANO PREV. DO SISTEMA UNICRED	QUANTA - PREVIDÊNCIA	3.988.665
6	PLANO BÁSICO DE BENEFÍCIOS	FAPEF	15.021.377	6	PLANO EXECUTIVO FEDERAL	FUNPESP-EXE	3.905.544
7	PLANO PETROS DO SIST. PETROBRAS	PETROS	13.445.246	7	PLANO DE APOSENTADORIA	EMBRAER PREV	3.784.655
8	PLANO DE BENEFÍCIOS DA SISTEL	SISTEL	12.839.185	8	PLANO DE BENEFÍCIOS VEXTY	VEXTY	3.685.198
9	PLANO DE BENEFÍCIO DEFINIDO	VALIA	11.276.069	9	PLANO DE BENEFÍCIOS CEEEPREV	FUNDAÇÃO FAMÍLIA PREVIDÊNCIA	3.550.565
10	PSAP/ELETRIPAULO	VIVEST	9.027.739	10	PLANO DE CONTRIBUIÇÃO DEFINIDA	GERDAU PREVIDÊNCIA	3.374.562
11	PLANO BANESPREV II	BANESPREV	8.794.200	11	PLANO DE APOSENTADORIA CD II	VIVEST	3.268.686
12	PLANO DE APOSENTADORIA	FUNDAÇÃO ITAÚ UNIBANCO	8.776.719	12	PLANO DE BENEFÍCIOS 01-B	PREVINORTE	3.157.607
13	PSAP/CESP B1	VIVEST	6.779.685	13	PAI-CD	FUNDAÇÃO ITAÚSA	2.909.415
14	PLANO UNIFICADO DE BD	FUNDAÇÃO COPEL	6.399.219	14	PLANO UNILEVERPREV	UNILEVERPREV	2.819.461
15	PLANO A	FORLUZ	6.339.277	15	PLANO VIVA DE PREV. E PECÚLIO	FUNDAÇÃO VIVA DE PREVIDÊNCIA	2.426.772

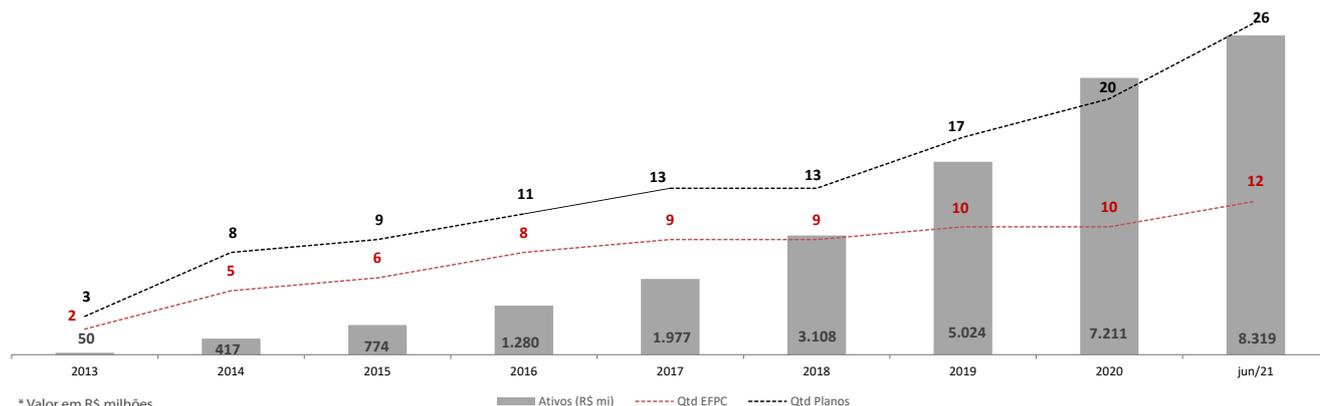
CONTRIBUIÇÃO VARIÁVEL				INSTITUÍDOS			
	Nome do Plano	EFPC	Investimentos (R\$ mil)		Nome do Plano	EFPC	Investimentos (R\$ mil)
1	PLANO DO SISTEMA PETROBRAS	PETROS	32.655.775	1	PLANO DO SISTEMA UNICRED	QUANTA - PREVIDÊNCIA	3.988.665
2	NOVO PLANO	FUNCEF	23.299.519	2	PLANO VIVA DE PREV. E PECÚLIO	FUNDAÇÃO VIVA DE PREVIDÊNCIA	2.426.772
3	PLANO DE BENEFÍCIOS 2	PREVI	23.082.726	3	SICOOB MULTI INSTITUÍDO	SICOOB PREVI	1.431.847
4	PLANO B	FORLUZ	11.687.755	4	PLANO DE PREVIDÊNCIA UNIMED-BH	MULTICOOP	1.072.212
5	PLANO DE BENEFÍCIOS VALE MAIS	VALIA	11.362.030	5	PLANO PREVER	OABPREV-SP	1.012.399
6	PPCPFL	VIVEST	6.523.531	6	PLANO ANAPARPREV	FUNDAÇÃO VIVA DE PREVIDÊNCIA	614.447
7	PLANO POSTALPREV	POSTALIS	6.300.965	7	PBPA	OABPREV-PR	523.370
8	PLANO DE BENEFÍCIOS PREV. III	FUNDAÇÃO COPEL	5.905.514	8	PLANJUS	JUSPREV	355.202
9	PLANO TELOS CV I	TELOS	5.640.670	9	PLANO DE BENEFÍCIOS TECNOPREV	BB PREVIDÊNCIA	255.642
10	PLANO TELEMARPREV	FUNDAÇÃO ATLÂNTICO	5.456.318	10	PBPA	OABPREV-MG	254.727
11	PLANO DE APOS. PREVI-GM	PREVI-GM	4.661.699	11	PBPA	OABPREV-SC	217.906
12	PLANO DE BENEFÍCIOS TCSPREV	FUNDAÇÃO ATLÂNTICO	4.559.403	12	PLANO DE BENEF. PREVIDENCIÁRIOS	QUANTA - PREVIDÊNCIA	190.711
13	PLANO DE BENEFÍCIOS SERPRO	SERPROS	4.283.420	13	PLANO DE PREV. DO COOPERADO	MULTICOOP	187.154
14	PLANO DE APOS. SANTANDERPREVI	SANTANDERPREVI	4.146.862	14	PLANO ACRICEL DE APOSENTADORIA	MULTIBRA INSTITUIDOR	160.862
15	PLANO DE APOSENTADORIA	FACHESF	4.029.307	15	PBPA	OABPREV-RS	136.012

XII. EVOLUÇÃO DOS PLANOS INSTITUÍDOS*

	Em EFPC Instituidoras (Qtde)	Em EFPC Multipatrocinadas (Qtde)
2005	18	-
2010	18	28
2013	22	34
2017	22	37
2018	23	38
2019	22	37
2020	23	48
jun/21	24	62

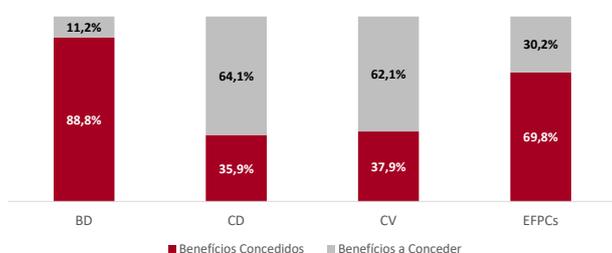


XIII. EVOLUÇÃO DOS ATIVOS*, EFPCs e PLANOS DOS SERVIDORES



XIV. PASSIVO ATUARIAL

Percentual das Provisões Matemáticas



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

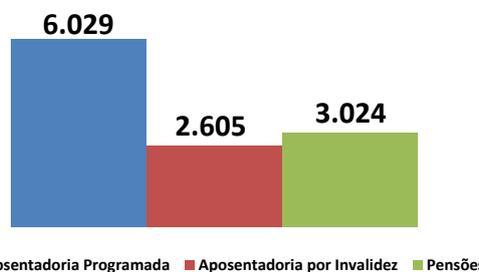
Tipo	Qtde. EFPCs/Planos	Até 25%	Entre 25% e 50%	Entre 50% e 75%	Entre 75% e 100%
BD	255	5	17	47	187
CD	422	309	60	36	17
CV	285	107	98	48	32
EFPCs	242	64	66	62	51

*Foram consideradas apenas EFPCs com dados disponíveis

XV. DEMONSTRATIVO DE BENEFÍCIOS

Tipo	Valor (R\$ mil) ¹	Valor Médio Mensal ² (R\$)
Aposentadoria Programada	45.645.482	6.029
Aposentadoria por Invalidez	1.538.934	2.605
Pensões	6.534.531	3.024

Nota: O valor dos Benefícios pagos, quando também considerados os Auxílios - Prestação Continuada, Pecúlios e Outros benefícios de Prestação Continuada é de R\$ 59,5 bi (dez/2020).

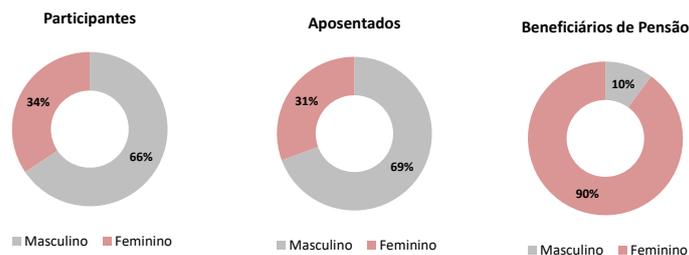


¹ Valor acumulado até dezembro de 2020, considerando amostra com 202 EFPCs.
² Média estimada dos valores acumulados até dezembro de 2020 (R\$).

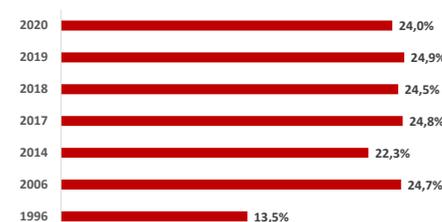
XVI. ESTATÍSTICAS DE POPULAÇÃO

Faixa Etária	Participantes*		Aposentados*		Beneficiários de Pensão*	
	Masculino	Feminino	Masculino	Feminino	Masculino	Feminino
Até 24 anos	3,4%	2,3%	0,0%	0,0%	2,6%	2,5%
De 25 a 34 anos	14,2%	7,9%	0,0%	0,0%	0,4%	0,5%
De 35 a 54 anos	37,2%	18,9%	2,5%	1,6%	1,7%	7,1%
De 55 a 64 anos	7,5%	3,3%	22,0%	12,7%	1,6%	15,9%
De 65 a 74 anos	2,3%	1,3%	27,9%	12,5%	2,0%	27,1%
De 75 a 84 anos	0,8%	0,5%	13,6%	3,1%	1,3%	24,0%
Mais de 85 anos	0,2%	0,2%	3,3%	0,7%	0,6%	12,8%
Total	65,6%	34,4%	69,4%	30,6%	10,0%	90,0%

*Dados de dez/20 / Amostra: 3,1 milhões de participantes, 584 mil aposentados e 161 mil beneficiários de pensão

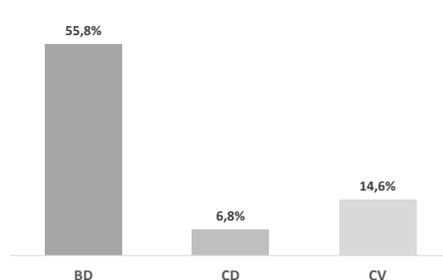


Evolução da Maturidade Populacional** - EFPCs



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

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	244	12%	11%	17%	59%
CD	346	89%	7%	3%	1%
CV	271	74%	16%	4%	6%
EFPCs	220	61%	20%	11%	8%

XVII. CLASSIFICAÇÃO DAS EFPCs

	EFPC	INVESTIMENTO (R\$ mil)	PARTIC. ATIVOS	DEPENDENTES	ASSISTIDOS	Ano Referência População		EFPC	INVESTIMENTO (R\$ mil)	PARTIC. ATIVOS	DEPENDENTES	ASSISTIDOS	Ano Referência População	
1	PREVI	254.382.560	208.024	237.393	106.553	2020		66	MULTIPLA	2.468.247	21.160	19.148	930	2020
2	PETROS	106.444.643	59.442	314.491	76.892	2020		67	PREVDOW	2.396.735	3.036	4.332	672	2020
3	FUNCEF	89.441.983	93.881	208.523	59.439	2020		68	GEBSA-PREV	2.338.108	11.745	19.563	755	2020
4	VIVEST	37.451.051	15.299	44.387	32.787	2020		69	BANDEPREV	2.075.077	74	1.569	1.922	2020
5	FUND. ITAÚ UNIBANCO	29.992.669	28.817	6.763	24.015	2020		70	JOHNSON & JOHNSON	2.066.744	7.593	6.808	1.080	2020
6	BANESPREV	29.593.070	5.083	21.339	25.718	2020		71	INSTITUTO AMBEV	2.053.107	8.603	773	1.434	2020
7	VALIA	26.279.704	93.730	301.885	24.175	2020		72	FUNDAÇÃO CORSAN	2.042.731	4.811	8.401	4.153	2020
8	SISTEL	20.765.285	1.699	24.234	22.370	2020		73	ENERPREV	2.027.705	3.239	6.441	2.465	2020
9	REAL GRANDEZA	18.744.828	3.178	17.299	9.460	2020		74	BANESES	2.015.099	1.877	5.601	2.451	2020
10	FORLUZ	18.108.639	6.809	38.530	18.757	2020		75	EQTPREV	2.014.941	3.792	4.517	1.481	2019
11	FAPES	15.304.937	2.585	7.738	2.316	2020		76	SP-PREVCOM	2.001.162	23.682	10.555	301	2020
12	FUNDAÇÃO COPEL	12.454.319	12.233	13.034	9.351	2020		77	PREVI-SIEMENS	1.885.141	6.939	10.406	1.484	2020
13	FUNDAÇÃO ATLÂNTICO	11.148.447	10.410	45.680	15.054	2020		78	PRECE	1.870.244	2.451	4.655	6.939	2020
14	POSTALIS	9.777.849	157.175	188.041	40.626	2020		79	PREVDATA	1.827.280	3.827	8.178	2.175	2020
15	TELOS	9.655.008	7.248	24.910	8.382	2020		80	FUSAN	1.823.927	6.198	13.432	3.120	2020
16	PREVIDÊNCIA USIMINAS	9.392.127	15.643	48.866	20.298	2020		81	FUNDAÇÃO PROMON	1.818.644	1.839	4.652	763	2020
17	BB PREVIDÊNCIA	9.297.650	168.239	71.469	4.705	2020		82	FASC	1.753.198	4.991	6.663	913	2020
18	CERES	9.290.445	13.240	22.002	9.028	2020		83	FIPECQ	1.736.010	10.645	25.797	481	2020
19	MULTIPREV	9.009.409	58.377	46.482	3.122	2020		84	FUNSEJEM	1.724.585	17.013	20.380	880	2020
20	FACHESF	8.783.900	5.218	15.654	10.384	2020		85	PREVISC	1.662.053	16.871	32.378	1.546	2020
21	MULTIBRA	8.274.379	58.045	105.643	9.719	2020		86	BASF	1.622.609	4.006	3.585	608	2020
22	ECONOMUS	8.136.688	12.577	24.396	11.069	2020		87	E-INVEST	1.616.588	2.542	1.151	808	2020
23	FUNDAÇÃO FAMÍLIA	7.361.706	9.276	17.299	9.146	2020		88	PRHOSPER	1.586.163	4.031	3.412	1.785	2020
24	VISÃO PREV	7.269.684	14.041	16.915	6.275	2020		89	PREV	1.579.269	2.283	1.822	913	2020
25	CENTRUS	7.142.511	612	1.651	1.398	2020		90	SICOOB PREVI	1.578.937	192.596	32.823	98	2020
26	SERPROS	7.080.096	8.641	24.172	4.887	2020		91	CIBRIUS	1.572.369	2.976	4.031	1.945	2020
27	FUNDAÇÃO REFER	6.275.543	3.527	33.704	24.267	2020		92	ENERGISAPREV	1.563.645	8.047	12.243	2.425	2020
28	FUNBEP	6.206.962	471	773	6.027	2020		93	FACEB	1.552.567	879	2.687	1.582	2019
29	CBS PREVIDÊNCIA	5.851.329	20.821	35.027	12.949	2020		94	SYNGENTA PREVI	1.550.035	3.648	6.331	341	2020
30	FUNDAÇÃO IBM	5.651.431	10.222	14.974	1.547	2020		95	FUNPESP-JUD	1.476.205	20.658	3.339	8	2020
31	CAPEF	5.621.803	6.863	14.150	5.616	2020		96	VALUEPREV	1.445.610	1.333	279	399	2020
32	FUNDAÇÃO BANRISUL	5.606.147	9.169	14.596	8.297	2020		97	CARGILLPREV	1.441.807	7.291	9.919	356	2020
33	ELETROS	5.519.846	2.477	7.166	2.698	2020		98	FAELCE	1.439.278	1.052	3.729	2.414	2020
34	PREVI-GM	4.668.306	17.993	14.536	3.818	2020		99	ACEPREV	1.423.420	4.092	7.317	1.987	2020
35	FIBRA	4.561.976	1.304	3.975	1.955	2020		100	FORD	1.405.279	7.140	12	900	2020
36	BRF PREVIDÊNCIA	4.476.827	48.249	140.028	7.433	2020		101	IAJA	1.372.330	8.495	14.400	1.271	2020
37	PREVINORTE	4.445.511	3.980	6.327	2.329	2020		102	MULTICOOP	1.347.511	8.803	13.273	94	2020
38	FUNPESP-EXE	4.285.007	91.496	-	110	2020		103	BRASILETROS	1.340.554	946	2.905	2.477	2020
39	QUANTA - PREVIDÊNCIA	4.200.160	112.475	192.579	492	2020		104	ISBRE	1.327.904	402	1.189	510	2020
40	SANTANDERPREVI	4.152.443	32.959	1.057	1.709	2020		105	AGROS	1.327.167	5.604	6.659	830	2020
41	GERDAU PREVIDÊNCIA	4.135.389	14.402	17.063	3.118	2020		106	SÃO BERNARDO	1.314.909	10.721	8.535	1.531	2020
42	FUNDAÇÃO LIBERTAS	3.998.830	12.833	1.691	4.244	2020		107	PREVUNIÃO	1.309.428	3.779	7.804	1.005	2020
43	INFRAPREV	3.855.832	6.901	12.304	5.093	2020		108	PREVI NOVARTIS	1.248.899	2.703	1.287	619	2020
44	NUCLEOS	3.802.781	2.845	6.012	1.902	2020		109	RUMOS	1.204.348	2.949	783	346	2020
45	EMBRAER PREV	3.791.989	18.363	31.764	1.679	2020		110	SÃO RAFAEL	1.144.757	952	2.113	825	2020
46	VEXTY	3.691.454	16.121	-	945	2020		111	PREV SAN	1.110.629	2.622	13.301	1.881	2020
47	SABESPREV	3.637.040	12.223	36.588	8.265	2020		112	INOVAR	1.108.029	4.728	6.767	765	2020
48	FUNSSSEST	3.636.402	6.677	927	3.391	2020		113	DESBAN	1.096.538	347	989	572	2020
49	CITIPREVI	3.630.057	3.270	-	1.392	2020		114	OABPREV-SP	1.059.248	52.400	97.602	318	2020
50	UNILEVERPREV	3.587.531	13.464	1.653	1.572	2020		115	MBPREV	1.051.364	12.176	1.542	1.275	2020
51	BRASLIGHT	3.566.472	5.208	11.534	5.431	2020		116	PREVIBOSCH	1.032.636	7.367	11.683	1.192	2020
52	ELOS	3.539.727	1.303	3.229	3.125	2020		117	PLANEJAR	1.005.891	4.386	6.581	539	2020
53	ITAÚ FUNDO MULTI	3.494.894	41.788	14.403	1.275	2020		118	FUND. SÃO FRANCISCO	1.001.914	1.170	1.873	918	2020
54	FUNEPP	3.391.300	28.825	43.971	2.616	2020		119	COMSHELL	999.031	1.375	2.447	527	2020
55	NÉOS	3.332.184	7.719	21.572	6.354	2020		120	SEBRAE PREVIDENCIA	988.875	8.105	7.891	368	2020
56	CELOS	3.265.286	6.631	9.368	5.734	2020		121	FUNDAMBRA	984.816	8.836	1.054	944	2020
57	FUNDAÇÃO ITAÚSA	3.147.563	6.565	9.072	1.184	2020		122	ULTRAPREV	975.520	10.371	4.059	386	2020
58	REGIUS	3.144.429	4.069	3.235	1.496	2020		123	COMPESAPREV	974.109	2.632	5.566	2.665	2020
59	FUND. VIVA DE PREV.	3.144.117	46.866	88.955	19.414	2020		124	BASES	968.449	262	1.104	1.558	2020
60	PREVIBAYER	3.056.039	4.149	12.159	1.724	2020		125	FUNDIÁGUA	946.582	3.207	6.598	1.963	2020
61	METRUS	3.054.299	8.415	17.020	4.238	2020		126	ECOS	933.164	17	784	716	2020
62	VWPP	3.041.037	32.876	49.864	2.607	2020		127	SERGUS	925.424	1.137	1.635	615	2020
63	ICATUFMP	2.732.680	29.068	11.352	2.209	2020		128	FABASA	912.679	4.108	14.214	703	2020
64	FUSESC	2.616.085	2.156	6.914	4.978	2020		129	VIKINGPREV	896.033	4.853	79	402	2020
65	PREVIRB	2.591.280	559	1.172	1.507	2020		130	CYAMPREV	853.137	nd	nd	nd	nd

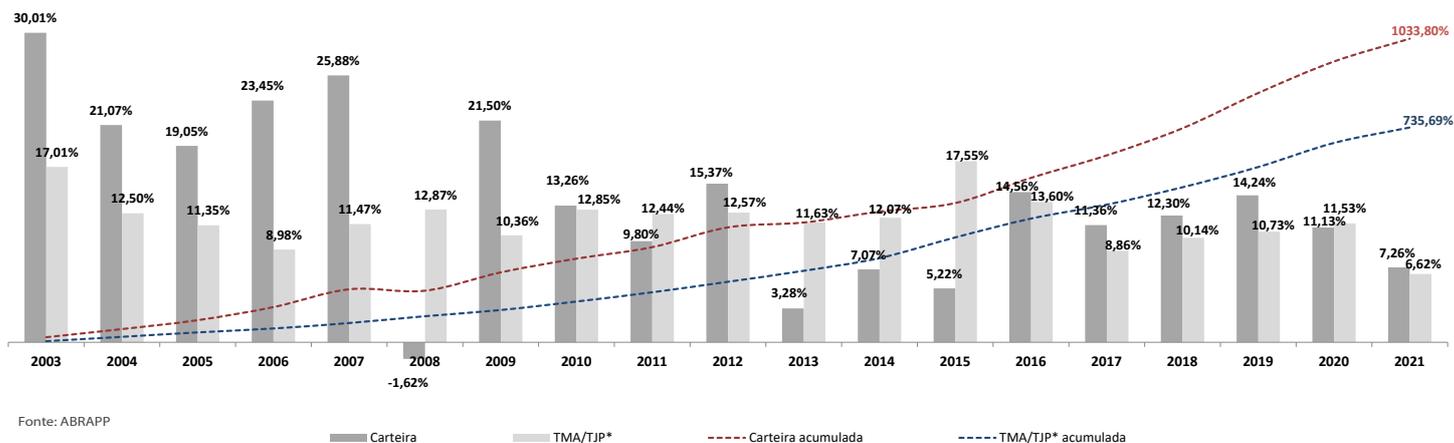
XVII. CLASSIFICAÇÃO DAS EFPCs

EFPC	INVESTIMENTO (R\$ mil)	PARTIC. ATIVOS	DEPENDENTES	ASSISTIDOS	Ano Referência População	EFPC	INVESTIMENTO (R\$ mil)	PARTIC. ATIVOS	DEPENDENTES	ASSISTIDOS	Ano Referência População		
131	PREVICAT	849.672	1.719	2.989	941	2020	190	SUPRE	299.674	448	1.124	404	2020
132	FGV-PREVI	789.646	2.208	2.453	165	2020	191	AVONPREV	274.268	7.890	6.256	103	2020
133	ELETRA	774.385	1.084	2.738	1.192	2020	192	CAGEPREV	270.067	1.277	1.686	123	2020
134	PREVICOCOKE	771.098	995	1.604	236	2020	193	FIOPREV	261.957	62	96	83	2020
135	PREVEME	725.869	1.461	1.946	747	2020	194	FUCAP	258.835	958	1.496	290	2020
136	PREVIPLAN	723.843	2.333	6.496	539	2020	195	PREVIHONDA	258.489	11.634	20.355	129	2020
137	PORTOPREV	719.733	5.985	12.374	254	2020	196	OABPREV-MG	258.185	10.842	18.096	53	2020
138	MAIS VIDA PREVIDÊNCIA	711.444	1.138	1.908	159	2020	197	CAPOF	257.309	65	325	398	2020
139	MSD PREV	646.759	1.760	3.076	254	2020	198	SOMUPP	247.075	-	-	113	2020
140	ALCOA PREVI	638.213	2.395	6.653	149	2020	199	CARBOPREV	232.290	759	1.133	190	2020
141	PREVIM-MICHELIN	636.127	5.533	8.294	337	2020	200	FAPECE	225.211	292	-	155	2020
142	FAPERS	589.801	1.529	2.749	906	2020	201	FUMPRESC	222.192	554	876	379	2020
143	PREVHAB	586.649	3	461	571	2020	202	OABPREV-SC	220.800	8.809	14.347	98	2020
144	MULTIBRA INSTITUIDOR	585.504	2.461	4.250	335	2020	203	ALPHA	214.938	818	1.851	264	2020
145	SEGURIDADE	566.067	1.952	812	498	2020	204	INSTITUTO GEIPREV	204.242	37	206	314	2020
146	GOODYEAR	564.308	5.589	9.885	1.572	2020	205	PREVISTIHL	177.197	2.569	3.847	31	2020
147	BUNGPREV	561.688	10.248	15.375	314	2020	206	MAIS FUTURO	166.085	4.336	7.399	44	2020
148	POUPREV	560.972	1.249	2.031	112	2020	207	PREVBEP	157.107	21	-	161	2020
149	CP PREV	556.623	3.661	6.110	147	2020	208	RECKITTPREV	155.339	1.937	2.672	66	2020
150	INDUSPREVI	555.763	1.962	2.683	612	2020	209	VISTEON	143.901	1.570	72	128	2020
151	DERMINAS	551.364	5.363	-	4.034	2020	210	PREVYASUDA	143.212	959	978	98	2020
152	PFIZER PREV	529.496	2.122	604	195	2020	211	SIAS	141.255	7.126	4.792	689	2020
153	CARREFOURPREV	528.262	56.912	36.242	233	2020	212	OABPREV-RS	139.674	8.670	16.586	54	2020
154	OABPREV-PR	525.489	17.294	21.924	151	2020	213	MÚTUOPREV	136.489	12.432	15.610	-	2020
155	GASIOUS	518.119	19	526	1.013	2020	214	OABPREV-GO	129.785	5.061	13.683	80	2020
156	FAPA	517.735	482	2.152	669	2020	215	RJPREV	127.701	2.217	2.749	4	2018
157	PREVIDEXXONMOBIL	511.000	1.968	2.230	114	2020	216	DATUSPREV	122.481	304	426	71	2020
158	PREVINDUS	489.131	7.592	4.627	1.069	2020	217	FUTURA II	116.528	5.216	7.832	410	2020
159	MAIS PREVIDÊNCIA	488.315	5.195	2.459	906	2020	218	MAG FUNDOS DE PENSÃO	100.157	3.110	4.968	26	2020
160	RANDONPREV	485.232	12.746	20.610	291	2020	219	ALBAPREV	89.871	206	452	7	2020
161	SUPREV	482.767	2.930	2.727	1.041	2020	220	PREVUNISUL	89.661	642	671	134	2020
162	P&G PREV	474.265	4.830	6.240	229	2020	221	TEXPREV	89.516	198	466	43	2020
163	KPMG PREV	472.592	5.541	8.410	80	2020	222	CAPAF	85.632	154	613	906	2020
164	RAIZPREV	463.479	26.851	40.194	62	2020	223	OABPREV-RJ	79.434	5.613	10.212	177	2020
165	ALPAPREV	463.250	23.129	26.931	228	2020	224	PREVCHEVRON	73.922	115	180	58	2020
166	FUTURA	455.482	831	1.134	410	2020	225	FUNCASAL	67.378	658	1.506	812	2020
167	FAECES	450.788	1.040	1.966	942	2020	226	SBOT PREV	60.682	1.726	1.832	4	2020
168	CAPESESP	445.501	35.753	4.003	663	2020	227	MM PREV	59.873	1.789	2.147	33	2020
169	PREVIP	444.613	4.487	7.846	273	2020	228	RS-PREV	50.986	1.326	-	-	2020
170	PREVISCÂNIA	438.763	4.549	476	221	2020	229	ANABBPREV	50.664	1.241	2.321	8	2020
171	PREV PEPISCO	438.680	15.731	15.692	144	2020	230	ALEPEPREV	47.533	176	221	31	2020
172	PREVCUMMINS	431.470	2.761	2.975	227	2020	231	SCPREV	36.356	961	195	-	2020
173	MERCERPREV	405.753	2.226	3.363	51	2020	232	PREVNORDESTE	33.804	667	722	1	2020
174	MAUÁ PREV	404.364	5.396	4.565	242	2020	233	PREVCOM-MG	33.178	861	696	-	2020
175	VOITH PREV	401.575	1.784	3.232	284	2020	234	CNBPREV	30.091	741	1.240	9	2020
176	CIFRAO	399.492	654	1.711	1.084	2020	235	SILIUS	27.079	13	263	312	2020
177	TETRA PAK PREV	386.576	1.896	2.942	77	2020	236	CAVA	24.125	505	1.138	531	2020
178	UNISYS PREVI	381.164	681	235	78	2020	237	DF-PREVICOM	24.029	497	-	-	2020
179	PORTUS	381.060	733	12.982	8.052	2020	238	CE-PREVICOM	14.922	nd	nd	nd	nd
180	PREVEME II	371.306	4.504	7.710	217	2020	239	PREVCOM-BRC	10.543	242	84	-	2020
181	DANAPREV	369.279	4.888	7.668	153	2020	240	ALPREV	7.392	nd	nd	nd	nd
182	BOTICÁRIO PREV	360.849	7.695	8.032	37	2020	241	CURITIBAPREV	7.161	1.124	861	-	2020
183	JUSPREV	355.809	3.517	5.978	31	2020	242	MAPPIN	4.837	3.463	2.895	35	2014
184	LILLY PREV	355.331	893	1.336	279	2020	243	INERGUS	4.168	674	1.434	622	2020
185	PREVICEL	351.708	786	1.152	207	2020	244	ORIOUS	1.865	-	23	46	2020
186	CABEC	348.181	16	1.567	1.158	2020	245	EATONPREV	821	3.847	5.153	257	2020
187	ROCHEPREV	340.517	1.597	460	108	2020	246	FUCAE	550	nd	nd	nd	nd
188	CASANPREV	333.873	1.298	2.796	713	2020	247	FAÇOPAC	474	1.025	1.511	202	2020
189	TOYOTA PREVI	314.759	4.972	7.438	88	2020	248	FFMB	141	250	237	115	2014

TOTAL ESTIMADO

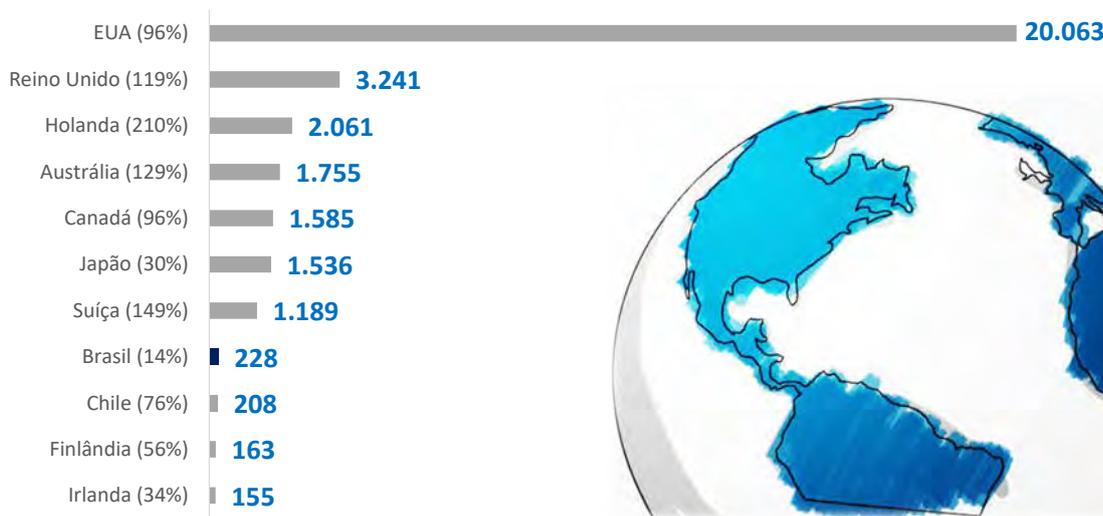
Investimentos (R\$ mil)	1.069.020.695	Participantes Ativos	2.771.915	Dependentes	3.801.077	Assistidos	838.353
-------------------------	---------------	----------------------	-----------	-------------	-----------	------------	---------

XVIII. RENTABILIDADE DAS EFPCs X META ATUARIAL (2003 à jun/2021)



XIX. ATIVOS DOS FUNDOS DE PENSÃO POR PAÍSES E PIB (US\$ bilhões)

(US\$ bilhões)



Fonte: OCDE – 2020; ABRAPP – jun/2021

XX. PROJEÇÃO DA RENTABILIDADE DAS EFPCs 2021

	CENÁRIO I	CENÁRIO II	CENÁRIO III
RENDA FIXA	8,22%	8,22%	8,22%
RENDA VARIÁVEL	-6,63%	15,34%	26,33%
OUTROS	25,08%	25,08%	25,08%
CARTEIRA	6,57%	10,68%	12,73%
TMA/TJP*	11,36%	11,36%	11,36%

*TJP- Taxa de Juros Padrão (INPC + taxa de juros parâmetro de 4,66% a.a. considerando 10 anos - de acordo com a Portaria PREVIC nº 228 de 20/04/2021)

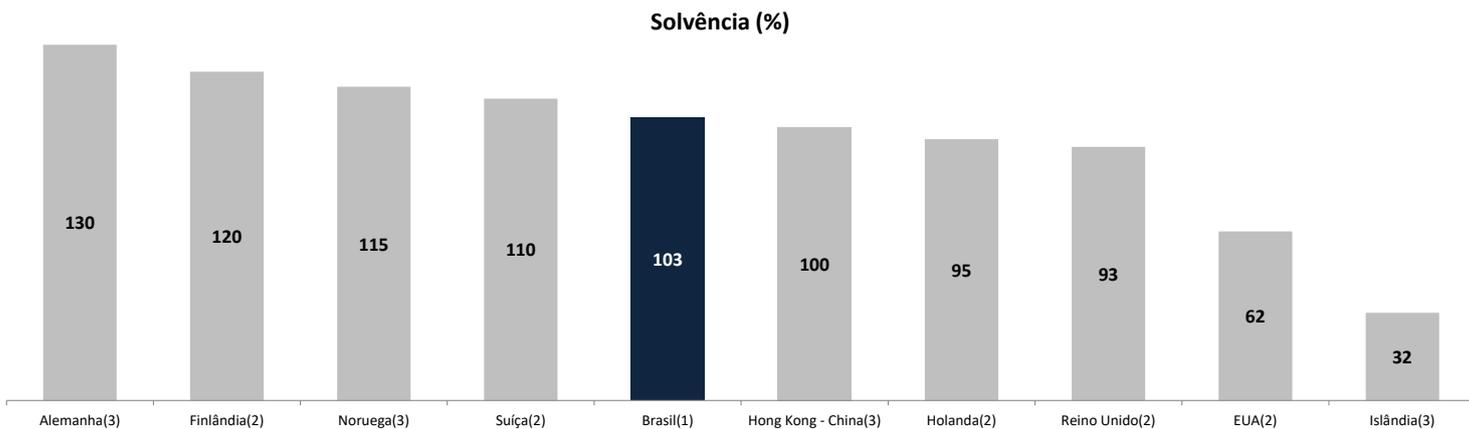
Premissas válidas para os cenários:

- Rentabilidade calculada de janeiro a junho e INPC estimado;
- O retorno apurado em jul e ago/21 para o CDI e Ibovespa. SELIC em 8,00% até o final do ano;
- A rentabilidade de Outros é estimada com base na média dos últimos doze meses.

Fechamento do Ibovespa (em pontos)

Cenário I: 101 mil pontos / Cenário II: 124,7 mil pontos / Cenário III: 136,6 mil pontos

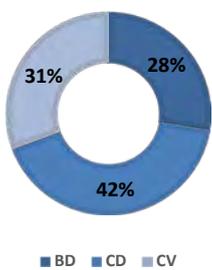
XXI. ÍNDICES DE SOLVÊNCIA - COMPARATIVO INTERNACIONAL



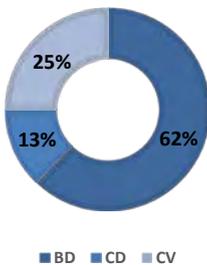
1. ABRAPP - média ponderada dos planos BD (jun/2021); 2. OCDE - 2020; 3. OCDE - 2019

XXII. DADOS POR MODALIDADE DE PLANO

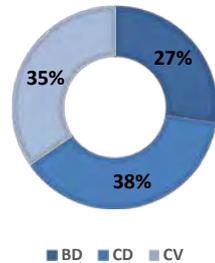
Número de Planos



Ativo total

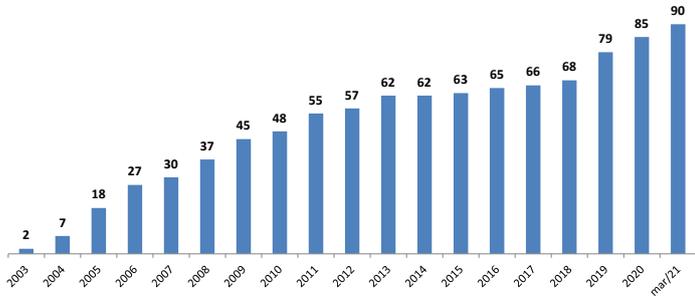


População (ativos + assistidos)

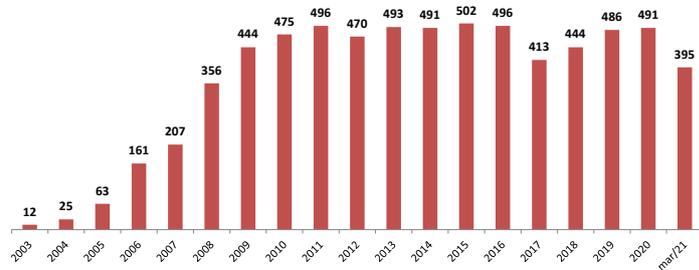


Fonte: Informe Estatístico Trimestral PREVIC (mar/21) e Abrapp (população dez/20)

XXIII. EVOLUÇÃO QUANTITATIVA DOS PLANOS INSTITUÍDOS



XXIV. EVOLUÇÃO QUANTITATIVA DOS INSTITUIDORES



Fonte: Informe Estatístico Trimestral PREVIC (mar/21)