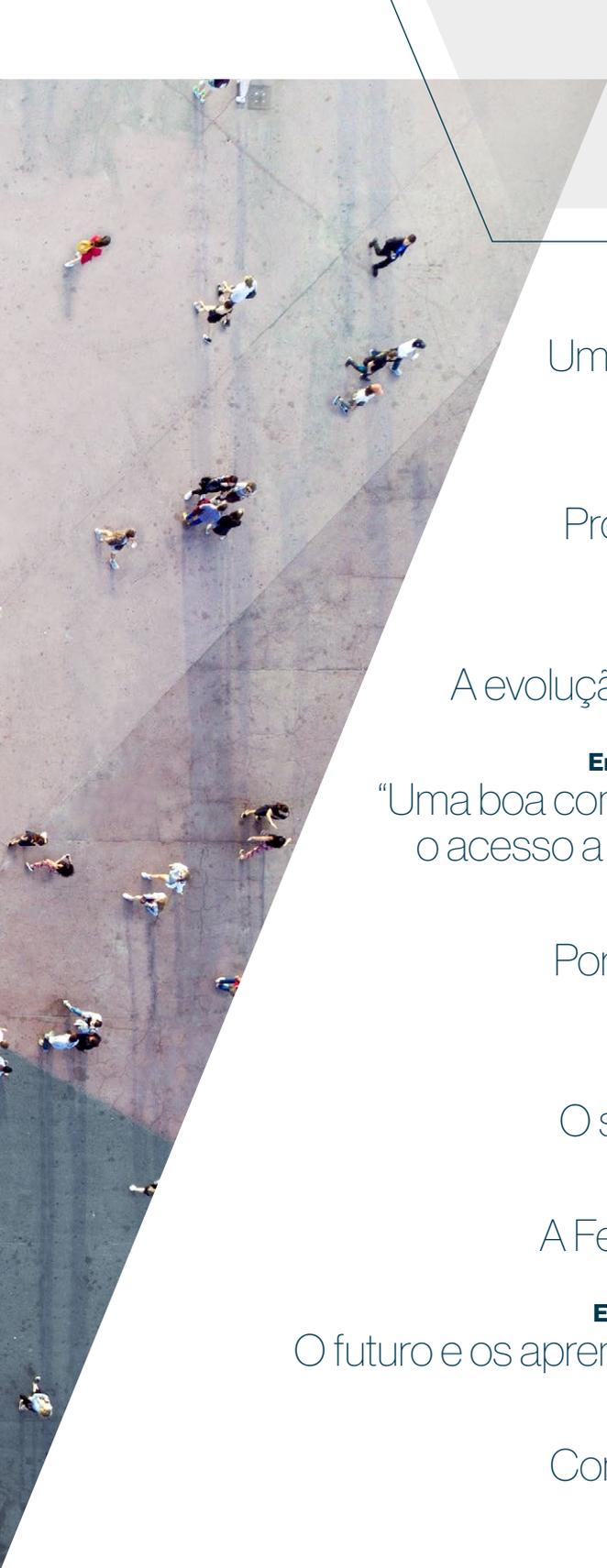


FUTURO SEGURO

Previdência Privada e
Seguro de Vida como aliados
da vida financeira

Relatório FenaPrevi 2020





Editorial

Um ano para guardar
na memória

4

A FenaPrevi

Propósito: promover
um futuro feliz

6

Panorama

A evolução da longevidade

12

Entrevista com Edson Franco

“Uma boa comunicação amplia
o acesso a planos e seguros”

16

Benefícios

Por que é importante
pensar no futuro?

20

Mercado

O setor em números

24

Agenda

A FenaPrevi em 2020

28

Entrevista com Jorge Nasser

O futuro e os aprendizados de 2020

32

Futuro

Como será amanhã?

38



Um ano para guardar na memória

Estamos vivendo um período desafiador para todos nós. E, em especial, o ano de 2020 revelou uma realidade inédita — a tensão e os desafios enfrentados por todos nós, por conta da pandemia da Covid-19. No Brasil, a economia trouxe grandes dificuldades e, também, teve impacto direto sobre o setor de seguros e de previdência. No auge da crise, nos meses de março, abril e maio, sentimos uma retração significativa do mercado — mas, com o passar do tempo, revelamos a face mais resiliente de nossos setores e voltamos a apresentar um novo ritmo de recuperação. O principal motivo disso foi o aumento da conscientização das pessoas sobre a importância de poupar, de construir uma reserva financeira para emergências e eventos inesperados. Para muitas delas, a pandemia afetou diretamente as finanças da família, com perda de emprego, redução da

renda e até o falecimento de provedores de inúmeros lares. A população constatou, da maneira mais difícil, a importância da proteção securitária por meio de seguros de pessoas e dos planos de previdência privada.

Apesar das dificuldades, o setor reagiu no tempo certo, reforçando o caráter de proteção dos produtos. As seguradoras, excepcionalmente, abriram mão da cláusula contratual de exclusão de coberturas por morte ocasionadas por pandemias e passou a indenizar seus segurados, vítimas da Covid-19. Ao mesmo tempo, aceleraram suas soluções em processos e serviços, dando um salto tecnológico em poucos meses visando atender seus clientes de maneira rápida e eficiente. Nos planos de previdência, os participantes — e seus beneficiários — contaram com a possibilidade dos resgates para enfrentarem eventuais faltas de re-



Jorge Pohlmann Nasser

cursos financeiros. Ao longo de 2020, foi registrado um aumento de 16,4% no volume de resgates, em comparação a 2019, parte deles pagos aos beneficiários de segurados que faleceram em decorrência da Covid-19. Isso demonstra o importante papel social dos nossos produtos, que cumpriram a função de proporcionar proteção para milhares de pessoas.

A previdência privada, além de oferecer um benefício para a aposentadoria, demonstrou ser um produto destinado também à proteção em diversos momentos da vida dos participantes.

Estamos enfrentando o crescente envelhecimento da população e mudanças nas relações de trabalho — o que poderá limitar o papel da Previdência Social no futuro. Mais uma vez, os seguros de pessoas e a previdência privada surgem como uma ótima alternativa, já que apoiam no planejamento de uma renda para a terceira idade. Felizmente, as pessoas estão cada vez mais conscientes da importância de serem responsáveis pelo próprio futuro. Aqueles que já eram consumidores estão apostando em produtos com maior diversificação, visando adequar seu portfólio ao seu perfil de investidor. Estamos bastante otimistas com esse

Os seguros de pessoas e a previdência privada apoiam no planejamento do presente e do futuro. E acreditamos que as pessoas estão cada vez mais conscientes da importância da educação financeira e previdenciária

novo comportamento e consideramos que, em 2020, nossa missão foi cumprida com sucesso.

Nesta publicação, queremos apresentar um panorama da longevidade no Brasil e destacar os benefícios da proteção previdenciária e securitária, o desempenho do setor e o trabalho da FenaPrevi, para que mais pessoas tenham acesso a informações sobre educação financeira. Espero que o conteúdo inspire você a também olhar para o futuro com mais atenção e carinho.

Um abraço,

Jorge Nasser

Presidente da FenaPrevi

Propósito: promover um futuro feliz



A Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) é uma associação civil sem fins lucrativos que representa 67 seguradoras e entidades abertas de Previdência Complementar que comercializam Seguros de Pessoas e Planos Abertos de Previdência Complementar. É afiliada à Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), e conta com a colaboração de várias comissões técnicas, especializadas em áreas de interesse.

O propósito da FenaPrevi é disseminar a cultura previdenciária e securitária para a sociedade, por meio de informações relevantes que auxiliem as pessoas na melhor tomada de decisão, a fim de atender às suas mais diversas necessidades. Para isso, busca o fortalecimento dos segmentos nos quais atuam suas associadas, promovendo debates democráticos.

A FenaPrevi tem por objetivo congrega e representar suas associadas, buscando o fortalecimento dos segmentos econômicos por ela representados e contribuindo para o desenvolvimento econômico e social do País

Como a FenaPrevi trabalha



Promove a integração e o desenvolvimento das associadas.



Promove a permanente defesa dos interesses dos segmentos representados junto ao mercado, aos poderes públicos, às instituições da sociedade civil e demais entidades de classe.



Propõe o aperfeiçoamento de leis, normas e regulamentos que aumentem a eficiência dos segmentos econômicos representados, mediante interação e cooperação com autoridades e instituições da sociedade civil.



Exerce a representação política e institucional dos segmentos que representa.



Apoia e desenvolve ações para a implantação de políticas públicas e privadas de interesse dos segmentos representados.



Desenvolve pesquisas e projetos de interesse dos segmentos representados.



MISSÃO

Contribuir para o desenvolvimento dos segmentos de Seguros de Pessoas e de Previdência Privada, representando institucionalmente suas associadas junto aos órgãos reguladores, ao mercado e à comunidade.

VISÃO

Ser uma instituição independente, reconhecida e valorizada pelas associadas, pelo mercado e pela comunidade, contribuindo para o desenvolvimento dos segmentos de Seguros de Pessoas e de Previdência Privada.



Valores

◆ Foco nas associadas

Realizar ações alinhadas aos interesses estratégicos, ouvindo e respeitando suas necessidades e avaliando seus impactos nas empresas.

◆ Excelência contínua

Trabalhar com foco nos objetivos estratégicos, criando alternativas que tragam benefícios e resultados tangíveis às associadas.

◆ Comunicação transparente

Disponibilizar informações que agreguem valor, trabalhando de forma transparente junto às associadas e à comunidade.

◆ Trabalho em equipe

Desenvolver ações em conjunto com as associadas, respeitando as diferenças e os interesses do setor.

◆ Ética

Preservar nossos valores, através de conduta íntegra como instituição independente, visando aos interesses das associadas e da comunidade.

◆ Respeito à diversidade

Desenvolver e patrocinar ações que respeitem e valorizem diferenças individuais e culturais.

◆ Comprometimento com a comunidade

Construir credibilidade por meio da atuação responsável e alinhada aos valores da FenaPrevi.

◆ Inovação e criatividade

Desenvolver soluções inovadoras e criativas para os desafios do setor.

Diretoria Estatutária da FenaPrevi

Presidente (2019-2022)

Jorge Pohlmann Nasser | Diretor-Presidente da Bradesco Vida e Previdência

1º Vice-Presidente (2019-2022)

Edson Luis Franco | Diretor-Presidente da Zurich Brasil Vida e Previdência S/A

Vice-Presidentes (2019-2022)

Angela Beatriz de Assis | Diretora-Presidente da Brasilprev Seguros e Previdência S/A

Claudio Cesar Sanches | Presidente do Conselho Itaú Vida e Previdência S/A

Francisco Alves de Souza | Diretor-Presidente da COMPREV Vida e Previdência S/A

Guilherme Hinrichsen | Vice-Presidente da Regional São Paulo da Icatu Seguros S/A

Diretores (2019-2022)

Andrea Crisanaz | Diretor-Presidente da Generali Brasil Seguros S/A

David Legher Aguilar | Presidente da Prudential do Brasil Seguros de Vida S/A

Helder Molina | Diretor-Presidente da Mongeral AEGON Seguros e Previdência S/A

Jorge de Souza Andrade | Diretor-Presidente da Capemisa Seguradora de Vida e Previdência S/A

Marcelo Barroso Picanço | Diretor Vice-Presidente da Porto Seguro Companhia de Seguros Gerais

Marcelo Malanga | CEO Zurich Santander Brasil Seguros e Previdência S/A

Marcelo Pimentel Mello | Vice-Presidente da Sul América Seguros de Pessoas e Previdência S/A

Milton Amengual Machado | Diretor-Presidente da Aspecir Previdência

Nilton Celente Bermudez | Conselheiro GBOEX do Grêmio Beneficente

Oriovaldo Pereira Lima Filho | Conselheiro do Previmil Vida e Previdência S/A

Pedro Cláudio de B. Bulcão | Diretor-Presidente da SINAF Previdencial Cia. de Seguros

Raphael Afonso G. de Carvalho | CEO Brasil da Metropolitan Life Seguros e Previdência Privada S/A

Ricardo José Iglesias Teixeira | Diretor-Presidente da Centauro Vida e Previdência S/A

Roberto Teixeira de Camargo | Diretor da XP Vida e Previdência S/A

Rodrigo Dias Martins Caraméz | Presidente da Brasilseg Companhia de Seguros

Rodrigo Passadore Costantino | Diretor de Previdência da Caixa Vida e Previdência S/A

Associadas

AIG Seguros Brasil

Alfa Previdência e Vida S/A

Allianz Seguros S/A

**American Life
Companhia de Seguros**

Aspecir Previdência

AXA Seguros S/A

Banestes Seguros S/A

Bradesco Vida e Previdência S/A

**Brasilprev Seguros
e Previdência S/A**

Brasilseg Companhia de Seguro

**BTG Pactual Vida
e Previdência S/A**

Caixa Seguradora S/A

Caixa Vida e Previdência S/A

**Capemisa Seguradora de
Vida e Previdência S/A**

**Cardif do Brasil Vida
e Previdência S/A**

Centauro Vida e Previdência S/A

Chubb Seguros Brasil S/A

**Companhia de Seguros
Aliança da Bahia**

**Companhia de Seguros
Previdência do Sul**

**COMPREV Vida
e Previdência S/A**

**COSESP - Companhia
de Seguros do Estado
de São Paulo**

Evidence Previdência S/A

**Fairfax Brasil Seguros
Corporativos S/A**

Futuro Previdência Privada

GBOEX Grêmio Beneficente

Generali Brasil Seguros S/A

Icatu Seguros S/A

Itaú Vida e Previdência S/A

Itaú Seguros S/A

Liberty Seguros S/A

**Mongeral AEGON Seguros
e Previdência S/A**

Mapfre Previdência S/A

Associadas

Mapfre Vida S/A

MBM Previdência Complementar

MBM Seguradora S/A

Metropolitan Life Seguros e Previdência Privada S/A

MG Seguros, Vida e Previdência S/A

Mitsui Sumitomo Seguros S/A

OMINT Seguros S/A

Porto Seguro Companhia de Seguros Gerais

Porto Seguro Vida e Previdência S/A

Previmil Vida e Previdência S/A

ITAUSEG Seguradora S/A

Prudential do Brasil Seguros de Vida S/A

Prudential do Brasil Vida em Grupo S/A

Rio Grande Seguros e Previdência S/A

Sabemi Seguradora S/A

Sabemi Previdência Privada

Safra Vida e Previdência S/A

Sul América Companhia Nacional de Seguros

Sociedade Caxiense de Mútuo Socorro

Seguradora Líder do Consórcio do Seguro Dpvat S/A

Seguros Sura S/A

Sicoob Seguradora de Vida e Previdência S/A

SINAF Previdencial Cia. de Seguros

Sompo Seguros S/A

STARR International Brasil Seguradora S/A

Sul América Seguros de Pessoas e Previdência S/A

Tokio Marine Seguradora S/A

Too Seguros S/A

União Seguradora S/A - Vida e Previdência

Unimed Seguradora S/A

Upofa União Previdencial

XP Vida e Previdência S/A

Zurich Minas Brasil Seguros S/A

Zurich Santander Brasil Seguros e Previdência S/A

Zurich Brasil Vida e Previdência S/A

A evolução da longevidade

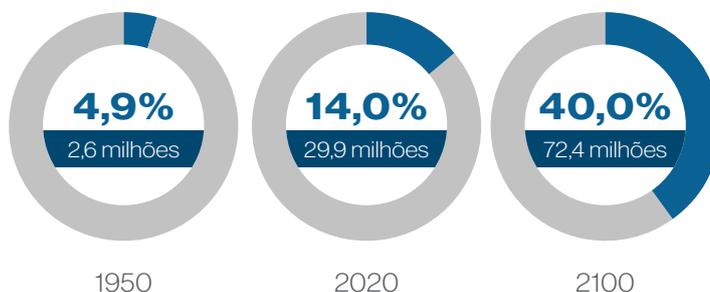
Envelhecer é um processo natural da vida. Mas o que acontece quando a população de idosos de um país ultrapassa a de pessoas mais jovens?

Em 2020, o número de idosos no Brasil alcançou a marca de 29,9 milhões de pessoas, representando 14% da população. Dados do IBGE mostram que a tendência de envelhecimento da população vem se mantendo, e o número de pessoas com mais de 60 anos no País já é superior ao de crianças com até 9 anos de idade (12,8% da população). E isso ocorreu há pouco tempo: em 2012, o número de crianças era maior. Os idosos somavam 12,8% da população, enquanto as crianças de até 9 anos respondiam por 14,1% do total.

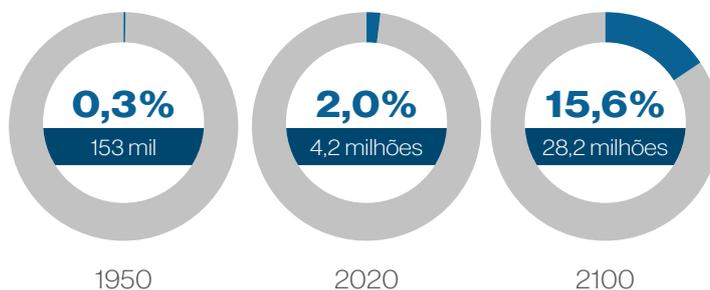
Segundo estimativas do IBGE, a população brasileira deve seguir crescendo até 2047, quando atingirá 233,2 milhões de pessoas. Nos anos seguintes, esse número deve cair gradualmente, até chegar a 228,3 milhões em 2060. A expectativa é que o número de pessoas com 65 anos ou mais triplique, chegando a 58,2 milhões em 2060 — o que será equivalente a 25,5% da população. Veja ao lado como está sendo essa evolução.

Número de idosos no Brasil

60 anos ou mais



80 anos ou mais



Fonte: IBGE

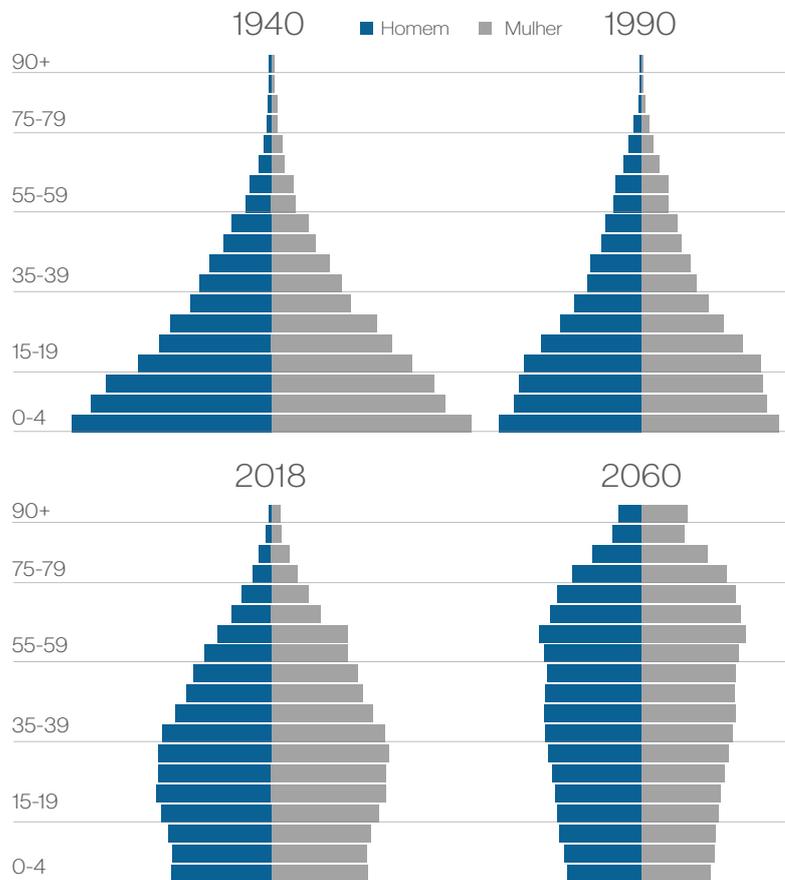
Índice de envelhecimento

A relação entre a porcentagem de idosos e jovens deve aumentar para 173,47% em 2060. Esse processo pode ser observado pelas mudanças no formato da pirâmide etária ao longo dos anos.

Segundo o IBGE, quem nasceu no Brasil em 2017 poderá chegar, em média, a 76 anos de vida. Já quem nascer em 2060 poderá chegar a 81 anos. Desde 1940, a expectativa de vida já aumentou 30,5 anos.

Por que isso acontece?

Além de a população de idosos estar vivendo mais, estamos observando uma queda na taxa de natalidade. Em 1970, as mulheres tinham, em média, 6 filhos. Atualmente, a média é de 1,77 filho para cada mulher — e essa taxa deve cair para 1,66 até 2060, ou seja, haverá menos nascimentos, enquanto a população estará em processo de envelhecimento.



Razões do aumento da longevidade



Evolução da medicina



Evolução dos estudos científicos



Maior conscientização sobre cuidados com a saúde



Surgimento de novos medicamentos



Mudança nos hábitos alimentares



Prática de atividades físicas



O impacto da pandemia

As mortes durante a crise sanitária decorrente da Covid-19 estão acelerando o encontro entre as curvas de nascimentos e mortes no Brasil — algo que o IBGE projetava que aconteceria somente em 2047. Caso as taxas de óbitos e infecções pela Covid-19 permaneçam elevadas, o País poderá alcançar uma marca inédita: a de registrar mais mortes do que nascimentos em um mês. Segundo o neurocientista Miguel Nicolelis, a pandemia pode estar causando uma alteração estrutural nas taxas de natalidade e mortalidade — o que, no futuro, poderá ter impactos sobre a população economicamente ativa e, conseqüentemente, na aposentadoria.

Idosos são chefes de família

De acordo com uma pesquisa da Fundação Getúlio

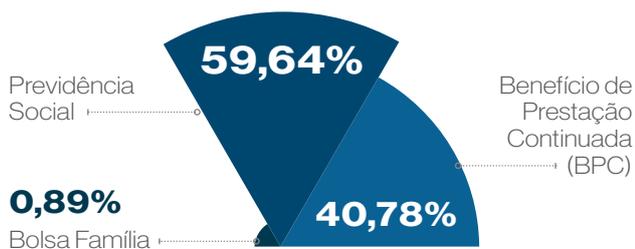
Vargas (FGV), os idosos são chefes de família em 19,3% dos lares brasileiros. Entre a população de 65 anos ou mais, eles são:



Para que a população possa desfrutar da fase da vida que se inicia com a aposentadoria, e tenha condições de enfrentar os desafios inerentes a esse momento, é necessário que se planeje desde cedo. Quanto mais cedo contratar um plano previdenciário, mais fácil fica esse planejamento.



Como eles recebem a aposentadoria



Como isso afeta o nosso futuro?

Segundo a pesquisa *O Preparo para Aposentadoria no Brasil*, publicada em 2019 pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), 104,7 milhões de adultos acima de 18 anos em fase ativa não se preparam para a aposentadoria.

Isso significa que muitas pessoas dependerão apenas da previdência pública ao chegar à maturidade. Porém, com a redução do número de jovens na população, o atual sistema de repartição, em que as contribuições das pessoas em idade produtiva sustentam a aposentadoria dos idosos, será ainda mais pressionado, aumentando o desequilíbrio.

Oportunidades e necessidades do futuro

Para que a população possa desfrutar da fase da vida que se inicia com a aposentadoria e tenha condições de enfrentar os desafios inerentes a esse momento, é necessário que se planeje desde cedo. Quanto mais cedo contratar um plano previdenciário, mais fácil fica esse planejamento.



<

“Uma boa comunicação amplia o acesso a planos e seguros”

Edson Franco, CEO da Zurich no Brasil e Vice-Presidente da FenaPrevi, fala sobre o papel social da entidade e como a previdência e os seguros podem ajudar as famílias a proteger seu futuro

[Voltar ao sumário](#)

Mais do que criar produtos para atender às necessidades da população, é preciso educar as pessoas sobre a importância da poupança de longo prazo e da proteção à renda e realizar uma comunicação eficiente. Esta é a visão de Edson Franco, CEO da Zurich no Brasil e Vice-Presidente da FenaPrevi. Nesta entrevista, ele fala sobre o impacto da longevidade e da pandemia no futuro dos brasileiros e afirma que, num momento como o que estamos vivendo, é natural esperar um aumento da conscientização sobre a importância de ter uma reserva financeira, já que as pessoas estão mais abertas a informações sobre previdência privada e seguros.

Qual é o papel social da FenaPrevi?

A FenaPrevi trabalha para o desenvolvimento do mercado de Previdência e Seguros, com grande foco no fomento da cultura previdenciária e securitária. Isso significa que atuamos para que as pessoas tenham mais informação sobre a necessidade de criar uma poupança para o futuro e conheçam os benefícios proporcionados pelos planos de previdência privada e dos seguros de pessoas.

Nós buscamos manter uma comunicação frequente com a sociedade civil para difundir essas informações e trazemos para o nosso trabalho a experiência de outros mercados na promoção da cultura de poupança e proteção à renda. Temos uma preocupação muito grande em fazer com que as pessoas entendam a importância de pensar desde cedo na segurança financeira para o futuro e ajudá-las a es-

Em um estudo que realizamos pela Zurich em 2016, 72% dos entrevistados disseram que poderiam sobreviver menos de seis meses sem os seus rendimentos

colher a proteção securitária ou previdenciária mais adequada às suas necessidades.

Nosso trabalho também está bastante focado em acompanhar, junto às nossas associadas, a regulamentação do mercado, atuando em conjunto com os poderes Executivo, Legislativo e Judiciário para conduzir debates para desenvolver o mercado e democratizar o acesso aos seguros de pessoas e planos de previdência privada.

No Brasil, as pessoas não têm o hábito de guardar dinheiro para emergências nem pensam em fazer uma poupança para o futuro. Qual é sua visão sobre esse comportamento?

O Brasil tem um problema de renda bastante significativo. Em um estudo que realizamos pela Zurich em 2016, 72% dos entrevistados disseram que poderiam sobreviver menos de seis meses sem os seus rendimentos. Isso acontece porque não temos uma cultura de poupança. Não existe o pensamento de proteger a renda familiar diante de um evento inesperado, ou de assegurar um nível de aposentadoria adequado.

Além disso, apenas 60% dos brasileiros têm emprego formal, o que os deixa sem proteção para o futuro, como a do INSS, por exemplo. Somente um entre cada cinco brasileiros tem algum tipo de proteção de renda contra incapacidade ou doença e apenas 19% possuem seguro de vida. A maioria contrata porque é oferecida pelo empregador, como parte de um conjunto de benefícios.

Então, previdência privada e seguros não estão entre as prioridades, não fazem parte das necessidades básicas dos brasileiros. Especialmente porque, estando mais enfraquecida e empobrecida, a classe média se preocupa mais com questões de sobrevivência. O acesso a esse tipo de produto fica em segundo plano.

Há uma discussão em torno do envelhecimento da população e um futuro desequilíbrio na Previdência. Por que os seguros de pessoas e a previdência privada são uma boa solução?

Hoje temos uma população vivendo mais. O nível de mortalidade infantil diminuiu, enquanto a expectativa de vida aumentou. Porém, mesmo que os avanços da medicina estejam ajudando as pessoas a viverem mais, isso não significa que todas elas vivam em boas condições e com boa qualidade de vida. Primeiro, nós temos a questão da renda, que já foi mencionada. Nem todas as pessoas terão rendimentos suficientes para ter uma vida digna e confortável no futuro, o que fará com que elas tenham que adiar os planos ou voltar ao mercado de trabalho.

Existe o desequilíbrio entre o número de nascimentos e mortes, que já é preocupante, pois haverá mais gente se aposentando e requerendo aposentadorias

e menos gente na idade produtiva contribuindo para a formação dessas aposentadorias. Fora as despesas habituais, os gastos com saúde aumentam consideravelmente na terceira idade. É preciso ter cobertura de saúde complementar e seguros que ajudem a cobrir as necessidades das pessoas.

Como elas vão passar mais tempo trabalhando, porque estão vivendo mais, é preciso assegurar que o nível de conhecimento delas sobre previdência e seguros seja o melhor possível. Muita gente desconhece a importância de seguros para proteção da renda imediata, em função de morte prematura ou invalidez ou mesmo a importância dos planos de previdência privada para perda programada de renda, que é a aposentadoria.

Com mais informação, as pessoas se sentem mais seguras em optar por esses produtos para ter uma renda digna na aposentadoria. E isso não tem efeito somente na vida delas. Também ajuda a tirar a pressão da Previdência Social e do Sistema Único de Saúde (SUS).



Houve uma mudança no comportamento de poupança das pessoas diante da crise sanitária?

A pandemia teve um impacto muito forte sobre o consumo. Muita gente perdeu o emprego e quem se manteve empregado reduziu os gastos. As pessoas passaram a poupar um pouco mais. Num momento como o que estamos vivendo, é natural esperar um aumento da conscientização sobre a importância de ter uma reserva financeira, e as pessoas estão mais abertas a informações sobre previdência privada e seguros. Entre as que já possuíam seguros de vida, por exemplo, notamos uma redução nos níveis de cancelamento. Então, vemos um interesse maior da população em se proteger.

A experiência com a crise sanitária pode fazer surgir novas soluções para proteger as pessoas?

Sim, especialmente aquelas que facilitem o acesso ao atendimento de saúde na terceira idade. Após os 65 anos, 65% dos gastos são voltados à saúde. Então, o que poderia ajudar muita gente seriam os seguros híbridos com produtos de saúde, como o VGBL Saúde, que tem por objetivo formar renda para pagar despesas médicas no futuro, ou seguros com coberturas para doenças graves ou diárias de internação hospitalar.

Como melhorar o acesso das pessoas a essas soluções?

Pela comunicação. E a FenaPrevi tem um papel muito importante nisso. É preciso instruir e informar as pessoas sobre o variado leque de soluções que existem para proteger o futuro das suas famílias. Esse é um esforço que envolve reguladores, empresas, seguradoras e canais de distribui-

SEGUROS, PREVIDÊNCIA E PANDEMIA

Durante a crise sanitária, a população brasileira constatou a importância dos seguros e da previdência complementar. Em 2020, foi registrado um aumento de 16,4% no volume de resgates, em comparação a 2019, parte deles paga aos beneficiários das pessoas que faleceram devido à Covid-19. Em comparação a 2019, o número de sinistros cresceu 18% e o segmento de seguros de pessoas cresceu quase 5% em arrecadação. Dentre os seguros de pessoas, o seguro de vida e o seguro funeral foram os mais procurados, evidenciando o aumento da conscientização da sociedade. Isso mudou também a visão das pessoas de que a previdência e os seguros não são benefícios apenas para a aposentadoria, mas para garantir proteção por toda a vida.

ção, como corretores, representantes de seguros e bancos.

Também é importante a formação contínua desses canais de distribuição dos produtos. Quanto mais bem informados estiverem, melhor será o atendimento prestado às pessoas físicas e jurídicas, esclarecendo suas principais dúvidas e oferecendo o produto mais adequado.

Eu também vejo o RH das empresas como um grande aliado na divulgação e na democratização do acesso a esses produtos de proteção da renda e previdência. Os RHs precisam ter projetos e produtos de preparação das pessoas para o envelhecimento e para a aposentadoria. Esse é o caminho para um futuro mais protegido.



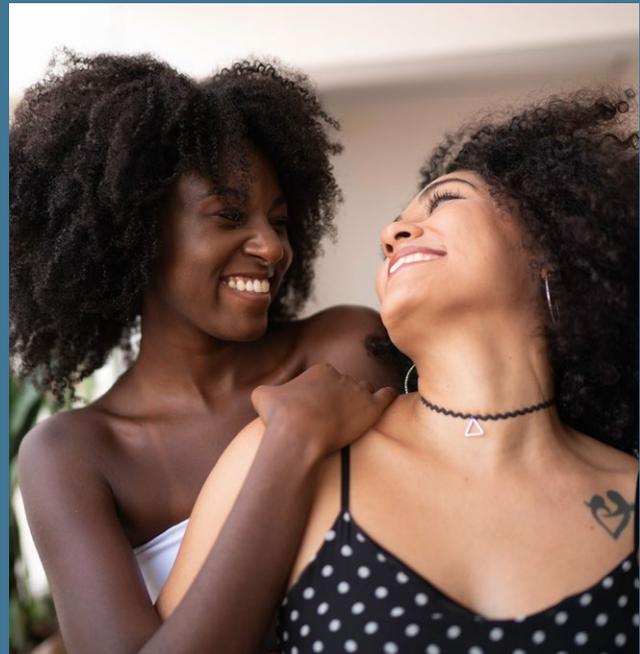
Por que é importante pensar no futuro?

Depender apenas da previdência pública pode causar grande perda do padrão de vida na terceira idade — para que isso não ocorra, é preciso contratar um plano de previdência privada

A renda na nossa aposentadoria é um tema que precisa ser discutido desde a juventude. Isso porque, para muitas pessoas, a única fonte de receita na maturidade são as contribuições feitas ao longo da vida profissional para o INSS (Instituto Nacional de Seguridade Social) ou, no caso dos servidores públicos, para o RPPS (Regime Próprio de Previdência Social).

O que pouca gente sabe é que, mesmo contribuindo por muitos anos, nossa aposentadoria nem sempre alcança 100% da renda que tivemos no decorrer dos anos. Isso significa que, para manter o mesmo padrão de vida dos tempos de atividade profissional, será preciso complementar o montante com um plano de previdência privada. E é preciso começar cedo — quanto antes iniciarmos esse tipo de poupança, menores serão as parcelas de contribuição e maior será a renda no futuro.

Também é preciso pensar nos imprevistos, como doenças, acidentes, invalidez ou morte. Tudo isso tem impacto financeiro, no presente e no futuro, em nossas vidas e na de nossas famílias. Para isso, existem os seguros, que garantem proteção nos momentos de adversidade.



PREVIDÊNCIA PRIVADA

Como a Previdência Privada não está vinculada ao INSS nem ao RPPS, é possível receber esse benefício independentemente de estar recebendo aposentadoria pelo sistema público. Os planos podem ser individuais ou coletivos.

Planos disponíveis

PLANO GERADOR DE BENEFÍCIO LIVRE (PGBL)

O benefício pode ser obtido na forma de pagamento único ou de renda. Possui vantagens tributárias (abatimento de até 12% da renda tributável) desde que o participante também contribua para a previdência pública (INSS ou RPPS) e esteja declarando o imposto pelo modelo completo e, no momento do resgate ou do recebimento do benefício, o imposto de renda incide sobre todo o valor pago.

VIDA GERADOR DE BENEFÍCIO LIVRE (VGBL)

São seguros de pessoas de caráter previdenciário (prevê a acumulação de recursos, à semelhança do PGBL) com benefício em forma de pagamento único ou renda. As contribuições não podem ser deduzidas no IRPF — mas no resgate ou no recebimento do benefício, o imposto incide somente sobre os rendimentos.

Formas de recebimento dos benefícios

PAGAMENTO ÚNICO

Recebimento do saldo acumulado em uma única parcela.

RENDA MENSAL VITALÍCIA

Paga por toda a vida.

RENDA MENSAL TEMPORÁRIA

Paga por tempo determinado.

As vantagens dos planos de caráter previdenciário (PGBL e VGBL)

Os planos de caráter previdenciário são uma alternativa de formação de poupança para a realização de projetos e complementação de renda na aposentadoria. Além de ajudar a manter o padrão de vida e a liberdade financeira na melhor idade, os planos também podem proteger a família em caso de eventos adversos:

Pecúlio por Morte: paga um benefício em forma de renda ao(s) beneficiário(s) indicado(s), em caso de morte do participante.

Pecúlio por Invalidez: paga um benefício em forma de renda ao próprio participante, em decorrência de sua invalidez.

Os planos de caráter previdenciário são uma alternativa de formação de poupança

SEGUROS DE PESSOAS

Os seguros de pessoas podem oferecer variadas coberturas. Veja abaixo:



Invalidez permanente por acidente

Paga a indenização em caso de invalidez permanente em decorrência de acidente pessoal coberto.



Seguro de vida

Garante o pagamento do capital aos beneficiários em caso de falecimento do segurado.



Cobertura de diárias por incapacidade temporária

A indenização é paga ao segurado quando há incapacidade temporária de trabalhar, durante o período de tratamento médico.



Cobertura por perda de renda

Paga indenização em caso de demissão do emprego.



Seguro funeral

Presta serviços ou reembolsa despesas ocorridas com o funeral do segurado.



Seguro prestamista

Amortiza total ou parcialmente as dívidas do segurado em caso de morte, por exemplo.



Seguro educacional

Auxilia no custeio das despesas com a educação dos beneficiários, em caso, por exemplo, de morte, invalidez ou perda de renda do segurado.



Invalidez funcional permanente e total por doença (IFPD)

Garante o pagamento de indenização ao segurado em caso de invalidez funcional permanente total, consequente de doença que ocasione a perda da existência independente do segurado.



Invalidez laborativa permanente e total por doença (ILPD)

Garante o pagamento de indenização ao segurado em caso de sua invalidez laborativa permanente total consequente de doença, para a qual não se pode esperar recuperação ou reabilitação para exercer sua atividade laborativa principal — ou seja, aquela através da qual ele obteve maior renda, dentro de determinado exercício anual definido no contrato.



Cobertura de diárias por internação hospitalar

Paga uma indenização de acordo com o período de internação.



Cobertura de doenças graves

Paga uma indenização em caso de diagnóstico de doença grave coberta.



Cobertura de despesas médicas, hospitalares e odontológicas

Reembolsa as despesas médicas, hospitalares e/ou odontológicas decorrentes de acidente pessoal coberto pelo plano.



Seguro Dotal

O Seguro Dotal pode ser de dois tipos: Dotal Puro e Dotal Misto. No **Dotal Puro** o benefício é pago ao segurado ao término do período de acumulação. Já o seguro **Dotal Misto** garante um capital segurado que será pago em função da sobrevivência do segurado ao período de acumulação ou ao beneficiário em função da morte do segurado ocorrida durante aquele período.

AS VANTAGENS DOS SEGUROS

O mercado oferece alternativas variadas de proteção, acessíveis a todas as pessoas, com o intuito de atender às mais diversas necessidades. Eles servem como proteção financeira em caso de imprevistos, tanto para o segurado quanto para os seus beneficiários.

O setor em números

A FenaPrevi disponibiliza mensalmente dois cadernos estatísticos: o *Caderno de Coberturas de Pessoas: Plano de Acumulação* e o *Caderno de Coberturas de Pessoas: Planos de Risco*. Também contribui para a elaboração do *Relatório Gerencial de Previdência Complementar*, uma publicação bimestral da Subsecretaria do Regime de Previdência Complementar – SURPC que divulga os principais dados dos segmentos aberto e fechado de Previdência Complementar. Veja como foi o desempenho do setor em 2020 e no primeiro trimestre de 2021.

Cobertura de Pessoas: Planos de Risco

Resultado acumulado por ramo (prêmio direto em milhões de reais)

Coberturas	Jan-Dez /19	Jan-Dez /20	△
Vida individual	6.026,74	7.608,52	26,25%
Vida em grupo	11.923,88	12.358,93	3,65%
Prestamista	13.729,89	14.720,07	7,21%
Acidentes pessoais	5.988,42	6.013,53	0,42%
Dotais	1.906,88	1.040,32	-45,44%
Doenças graves/terminais	990,59	1.130,61	14,13%
Funeral	687,60	841,43	22,37%
Viagem	591,71	241,85	-59,13%
Educacional	32,30	45,61	41,22%
Outros	1.398,20	1.403,33	0,37%
Total	43.276,21	45.404,19	4,92%

Fonte: Elaborado pela Fenaprevi a partir de dados da base SES SUSEP de 08/02/2021

Resultado acumulado por ramo

(janeiro a dezembro 2020)



Arrecadação por ramos

(janeiro a dezembro 2020)

Ramos individuais (prêmio direto em bilhões de reais)

Coberturas	2018	2019	2020	△ 20/19
Vida	3,5	6,0	7,6	26%
Prestamista	0,5	0,7	0,6	-6%
Ac. pessoais	0,7	0,8	0,8	8%
Viagem	0,4	0,5	0,2	-
Dotais	2,6	1,9	1,0	-45%
Trad. Acm	3,2	2,4	2,0	-19%
Outros	1,1	1,2	1,3	12%
Total	12,1	13,5	13,6	0,7%

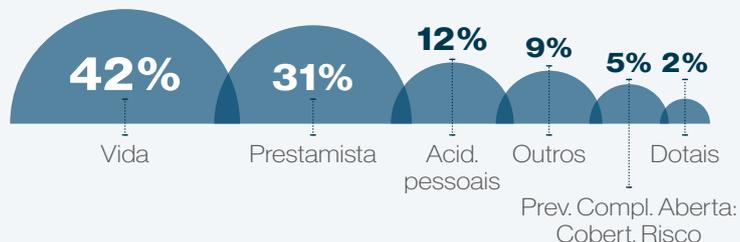
Ramos coletivos (prêmio direto em bilhões de reais)

Coberturas	2018	2019	2020	△ 20/19
Vida	11,5	11,9	12,4	4%
Prestamista	10,8	13,1	14,1	8%
Ac. pessoais	4,9	5,2	5,2	-1%
Viagem	0,1	0,1	0,0	-34%
Dotais	0,0	0,0	0,0	-
Trad. Acm	0,3	0,3	0,3	-8%
Outros	1,8	1,9	2,1	9%
Total	29,3	32,4	34,0	4,8%

Arrecadação por ramo (janeiro a dezembro 2020)

Ano	Arrec. total	△
2018	R\$ 41,39 bilhões	-
2019	R\$ 45,98 bilhões	11,08%
2020	R\$ 47,62 bilhões	3,57%

Distribuição do prêmio direto por ramo



Cobertura de Pessoas: Planos de Acumulação

Resultado acumulado (janeiro a dezembro, em bilhões de reais)

2019

Prêmio e contribuições **126,4**

Resgates **70,9**

Captação líquida **55,5**

2020

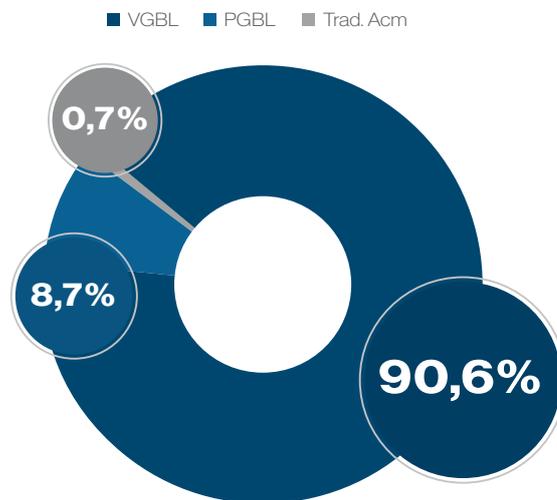
Prêmio e contribuições **124,3**

Resgates **82,5**

Captação líquida **41,8**

△
-24,7%
Captação líquida

Prêmios e contribuições acumulados por produto em 2020



Fontes: Elaborado pela Fenaprevi a partir de dados de VGBL, PGBL, Trad. Acm e FAPI

Fontes: Elaborado pela Fenaprevi a partir de dados de VGBL, PGBL, Trad. Acm e FAPI

Covid-19: total de sinistros pagos

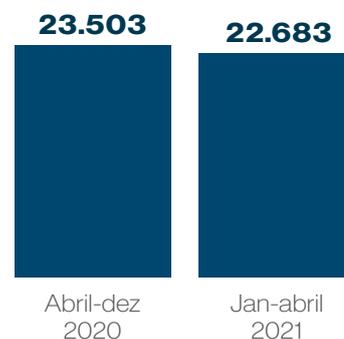
Desde o início da pandemia, a FenaPrevi realiza, junto com suas associadas, um levantamento para quantificar o número de sinistros atendidos pelo setor, bem como o volume de indenizações pago em decorrência da Covid-19. Consideram-se exclusivamente os casos da doença confirmados, com cobertura de morte em seguro de vida, seguro prestamista, seguro viagem e previdência, além de seguro funeral e diárias de incapacidade temporária ou por internação hospitalar.

No período de abril a dezembro de 2020, o setor pagou

R\$ 982 milhões por sinistros decorrentes da Covid-19.

Entre janeiro e abril de 2021, o valor pago foi mais de **R\$1,03 bilhão**

Quantidade de indenizações pagas por Covid confirmada



Planos de acumulação (em milhões de reais)

Acumulado	1º tri 2020	1º tri 2021	D
Prêmio/Contribuição	29.262	32.482	11,0%
Resgate	23.206	23.777	2,5%
Captação Líquida	6.056	8.705	43,7%
Provisão	933.684	1.015.064	8,7%

Planos de risco (em milhões de reais)

Acumulado	1º tri 2020	1º tri 2021	D
Prêmio Direto	10.908	11.750	7,7%
Sinistro Ocorrido	2.548	3.841	50,8%

Prêmio direto por ramo (em milhões de reais)

Acumulado	1º tri 2020	1º tri 2021	D
Educacional	7	11	56,9%
Vida Individual	1.651	2.126	28,8%
Funeral	185	231	24,7%
D. Grav./Terminalis	251	313	24,7%
Vida (Ind + Col)	4.564	5.231	14,6%
Viagem	120	53	-55,9%
Dotais	355	247	-30,3%



A FenaPrevi em 2020

Mesmo diante de um ano desafiador, a Federação cumpriu uma intensa agenda voltada aos interesses do setor e da sociedade

A FenaPrevi iniciou 2020 com dois grandes desafios: ampliar as iniciativas de educação securitária e previdenciária e lidar com os impactos da pandemia da Covid-19.

Mesmo com as limitações impostas pela crise sanitária, as comissões técnicas da Federação realizaram mais de 60 reuniões ao longo do ano. Foram discutidos temas relevantes para o setor, com a intenção de contribuir para o desenvolvimento dos segmentos de seguros de pessoas e de planos de caráter previden-

ciário e, assim, atender cada vez melhor os clientes e o País de modo geral.

Além disso, a FenaPrevi promoveu discussões importantes sobre os modelos de previdência, o papel social dos seguros de pessoas, a longevidade da população e a importância da educação securitária e previdenciária, por meio de eventos, entrevistas e mídias sociais. A Federação também acompanha a evolução do mercado e as tendências para o futuro. Veja, a seguir, alguns dos destaques da agenda da FenaPrevi.

24º ENCONTRO NACIONAL FENAPREVI

Em fevereiro, a FenaPrevi reuniu na Bahia as principais lideranças do setor e importantes nomes do Governo para debater desafios e oportunidades. Entre os painéis apresentados, o destaque foi *Um novo olhar para um novo modelo de Previdência*, que defendeu a necessidade de levar proteção ao maior número de pessoas.

Outra discussão importante foi o painel *Demografia e longevidade: impactos para a sociedade*, que abordou os quatro capitais que precisam ser acumulados para um envelhecimento ativo: saúde, conhecimento, social e financeiro.

JUDICIÁRIO

A FenaPrevi acompanhou, ao longo de todo o ano, as ações de interesse do setor em tramitação no Poder Judiciário, com o apoio da CNseg.

CONSULTAS PÚBLICAS

A FenaPrevi participou de discussões das minutas em consultas públicas de interesse do setor.

ACOMPANHAMENTO DE PROJETOS DE LEI

Durante o ano de 2020, a FenaPrevi, com o apoio da CNseg, acompanhou 211 projetos de lei de interesse do setor.



PARCERIAS EM PROL DA CULTURA PREVIDENCIÁRIA E SECURITÁRIA

Para ampliar a disseminação da cultura securitária e previdenciária no Brasil e trabalhar conjuntamente temas de interesse comuns, a FenaPrevi assinou convênio com a Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (ABRAPP), em julho, e com o Instituto de Longevidade Mongeral AEGON (ILMA), em novembro.

DESENVOLVIMENTO DO MERCADO DE RENDAS

Reforçando sua preocupação com a proteção da longevidade dos brasileiros por meio dos planos de caráter previdenciário, a FenaPrevi apresentou à Superintendência de Seguros Privados - Susep uma proposta para fomentar o desenvolvimento do mercado de rendas no Brasil, fruto da sinergia entre suas Associadas. A sugestão, baseada no conceito de “ciclos de renda”, busca enfrentar os principais entraves que dificultam o avanço desse mercado, de tamanha relevância, tanto sob o ponto de vista social como econômico.

PODCASTS

A iniciativa de conscientização sobre a importância de buscar proteção individual e familiar por meio de seguros de pessoas e previdência privada se estendeu ao mundo digital. Durante o ano, a FenaPrevi participou de episódios do podcast Projeto SeguroCast, da CNseg, abordando diversos temas:

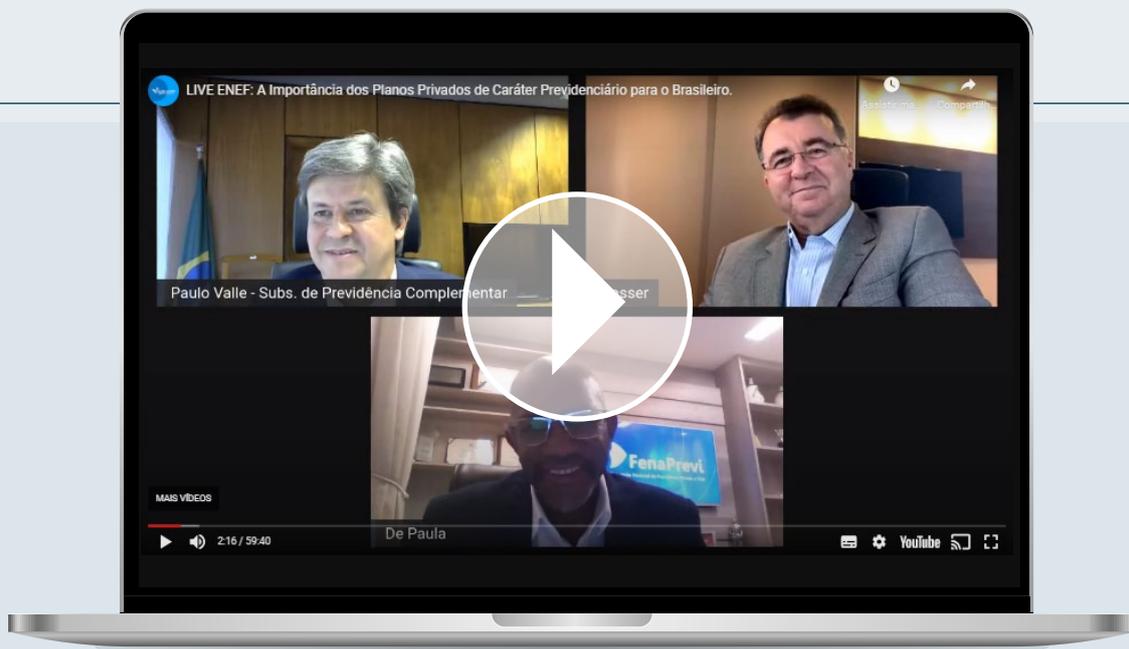
- O papel social dos seguros de pessoas;
- Previdência e Planejamento Financeiro Pós-Pandemia;
- Cresce a procura por seguros de pessoas durante a pandemia da Covid-19;
- Os Desafios e As Oportunidades do Mercado de Previdência Complementar Aberta.



PARTICIPAÇÃO NO IMK

A FenaPrevi participou das discussões relacionadas aos temas 3 e 12 da Iniciativa de Mercado de Capitais (IMK), grupo de trabalho instituído pelo Governo Federal. O tema 3 foi a Regulamentação da Atuação das EAPC (Entidades Abertas de Previdência Complementar) com os Entes Federativos.

A FenaPrevi foi relatora do tema 12, *Securitização de Dívidas de Entes Federativos*. Para colaborar com os debates, apresentou estudo aprofundado sobre o tema.



LIVE

Jorge Nasser, Presidente da FenaPrevi, participou da 7ª Semana Nacional de Educação Financeira – ENEF, cujo tema foi *Resiliência financeira: como atravessar a crise?*. Ele participou de uma *live* sobre a importância dos planos privados de caráter previdenciário para os brasileiros.

Assista à *live* clicando na imagem acima.

O futuro e os aprendizados de 2020

Jorge Nasser, Presidente da FenaPrevi, fala sobre os desafios do setor diante do enfrentamento da pandemia da Covid-19 e as lições aprendidas para o mercado e para a sociedade

Os desafios financeiros e econômicos trazidos pela Covid-19 afetaram o setor de seguros e de previdência. Esses desafios estão transformando o comportamento de poupança da população, aumentando o interesse pela proteção individual e familiar e, ao mesmo tempo, acelerando o desenvolvimento tecnológico do mercado como um todo. Essa é a visão de Jorge Nasser, Presidente da FenaPrevi e Diretor-Presidente da Bradesco Vida e Previdência.

Para ele, o futuro aponta para um mundo de possibilidades — tanto para as empresas quanto para os consumidores. “A tendência é a de que os seguros e a previdência passem a fazer parte do planejamento financeiro ao longo de toda a nossa vida. E cada benefício, ao seu tempo, no curto, médio e longo pra-

zos, cumpre um papel fundamental. Isso abre espaço para novos produtos e muitas inovações”, comenta. Confira, a seguir, a entrevista.

Em 2020, o mundo foi surpreendido pela pandemia da Covid-19. Muitas pessoas tiveram seus empregos afetados e uma grande queda na renda. Outras perderam seus entes queridos que eram responsáveis pelo sustento da casa. Somada à crise sanitária e econômica, enfrentamos uma realidade: a de que a maioria dos brasileiros não tem o costume de poupar nem de formar uma reserva para emergências. Quais foram os aprendizados trazidos pela pandemia?

De 2020 para cá, tanto a previdência quanto os seguros de pessoas passaram por uma verdadeira prova de fogo. Graças à resiliência do setor, conseguimos



continuar contribuindo para a sociedade. Nós vivemos em um País onde as pessoas ainda estão amadurecendo o costume de poupar para o futuro e conhecem pouco sobre previdência privada e seguros de pessoas. Mesmo assim, já foi possível constatar que ter planejado e pensado nas possíveis adversidades da vida foi importante para milhares de famílias. A liquidez dos planos de previdência, por exemplo, foi fundamental no momento da necessidade reequilibrar as finanças de nossos participantes.

Isso despertou maior consciência da população sobre os benefícios de ter uma reserva de poupança de curto prazo, de guardar dinheiro para eventualidades.

Ao mesmo tempo, atingimos, em dezembro de 2020, a marca histórica de R\$ 1 trilhão em reservas de previdência privada no Brasil.

Os seguros de pessoas também foram fundamentais. Embora existissem apólices com cláusulas de exclusão para pagamento de indenizações por morte ocasionadas por pandemias, as seguradoras enxergaram que essa era uma questão urgente e de saúde pública e, em caráter de excepcionalidade, assumiram o compromisso de pagar as indenizações de mortes por Covid-19, fazendo a diferença na vida de diversas famílias. Até dezembro de 2020, foi pago mais de R\$ 1,62 bilhão em indenizações. Isso destacou ainda mais a importância dos seguros de pessoas e, como consequência, houve um aumento da procura por seguros de vida e coberturas para doenças graves, bem como o de seguro funeral.

Infelizmente, com a pandemia, o brasileiro está aprendendo pela dor. As pessoas estão mais sensi-



veis ao risco a que todos estamos expostos e a necessidade da proteção pessoal e familiar.

O comportamento de quem já investia também mudou?

Hoje, há um maior entendimento sobre aplicações financeiras e mais consciência de que a Previdência Social não é o único caminho para a aposentadoria. Muitas pessoas perceberam também que os planos de previdência privada podem auxiliar no planejamento tributário, tendo em vista os incentivos fiscais oferecidos aos participantes.

Além disso, o mercado evoluiu na oferta de novos fundos, que atendem às diversas necessidades e a todos os perfis de investidores.

Com a queda da taxa de juros, os participantes de planos de previdência passaram a analisar as novas soluções de diversificação dos fundos previdenciários.

Como resultado disso, houve um crescimento dos fundos multimercados. Em 2016, eles representavam 5,7% do nosso patrimônio, enquanto a renda fixa representava 91,2%. Já em 2020, a participação dos multimercados triplicou e foi para 15,1%, e a renda fixa caiu para 80,2%.

Como o setor se mobilizou para atender os clientes? Houve uma mudança na oferta de produtos?

Sem dúvida alguma. De forma ágil, as empresas de previdência privada e as seguradoras lançaram novos produtos e novas coberturas por conta da pandemia. Também houve uma aceleração da transformação digital nas empresas, que melhorou bastante os processos e trouxe às pessoas a possibilidade de contratarem e controlarem seus planos pelo celular ou computador, por meio de interfaces mais amigáveis. Hoje elas podem ter, na palma da mão, mais acesso às informações

Não é porque compramos um seguro que ele é definitivo; é preciso avaliar se faz sentido continuar com a mesma cobertura contratada há anos. As pessoas têm aumento de renda, casam-se, têm filhos. Isso impacta na escolha dos planos

e melhor controle das transações, além de mais autonomia para fazer a gestão de seus planos. Elas têm à disposição um leque bastante variado de opções, com valores mensais que cabem no bolso. A economia, de certa forma, também ajudou. A queda da taxa de juros abriu espaço para que as pessoas pudessem escolher os planos de acordo com seus perfis de investimento ou, ainda, o apetite por risco. Hoje, além de mais possibilidades e maior acesso à informação, as pessoas também têm melhor experiência com os produtos de seguros e de previdência.

Qual tem sido o papel da FenaPrevi nesse contexto?

Nosso trabalho continua sendo de fomentar o desenvolvimento da indústria de previdência privada e de seguros por meio de discussões e, trabalhos voltados para o lançamento de novas soluções, aumento da transparência das ofertas e acima de tudo, o rigoroso acompanhamento de normas e balizadores que garantam o crescimento sustentável do mercado. Queremos nos aproximar de nossos públicos-alvo para difundir, cada vez mais, a cultura de poupança de longo prazo e o planejamento para o futuro, por meio dos planos da previdência privada e dos seguros de pessoas. Em 2020, a FenaPrevi esteve presente em eventos, entrevistas, *podcasts* e *lives* nas mídias sociais, trazendo importantes dis-



cussões sobre os modelos de previdência, o papel social dos seguros de pessoas, a longevidade e educação financeira.

Além disso, participamos ativamente de mais de 60 reuniões, representando nossas associadas junto aos entes públicos, ao mercado e à sociedade. E no trabalho cooperado entre a Federação e a

CNseg (Confederação Nacional das Seguradoras), acompanhamos as discussões para a melhoria constante de produtos, serviços e legislação.

Sabemos que, diante do aumento da longevidade da população brasileira, a Previdência Social não operará um milagre, ou seja, terá que garantir uma renda possível para a população e a partir daí, as

pessoas devem procurar, caso necessário, o planejamento de seu futuro por meio da iniciativa privada. A partir do esclarecimento desse limite, queremos incentivar as pessoas a buscarem uma forma de se planejar para o futuro através da previdência privada. Longevidade, para nós, não é futurologia. É um estudo do presente, com um olhar de longo prazo. É saber o que temos agora e como podemos atuar sobre os impactos que isso terá amanhã.

Como o senhor vê o futuro do mercado de seguros e previdência a partir da experiência de 2020?

Há muitas possibilidades de crescimento. Hoje você tem um acesso cada vez maior e mais fácil a esses produtos, com valores mais acessíveis de contribuições e coberturas fundamentais. Por isso, aumenta a importância da atuação conjunta da Federação, das Seguradoras e dos Profissionais de Seguros, Corretores e Assessores para a difusão do seguro e da previdência privada para um maior número de pessoas. E com isso, compartilhando conhecimentos sobre os produtos e coberturas, auxiliar na tomada da decisão mais adequada de nossos participantes e dos segurados.

O mercado vai evoluindo porque, sem dúvida, o brasileiro está amadurecendo no que se refere a necessidade de proteção. O que ficou claro durante essa pandemia é que aumentou a responsabilidade das pessoas sobre o seu próprio futuro e também daqueles que elas mais amam. E o seguro passou a ser visto de outra forma, muito mais abrangente do que suas coberturas de morte. Sair de casa sem um seguro, no futuro, vai ser como sair sem máscara hoje. É preciso ter a consciência da necessidade de proteger a si e à família.

Também acredito em uma mudança de mentalidade. Tanto a previdência quanto os seguros acompa-

A RESILIÊNCIA DO SETOR

Em dezembro de 2020, o mercado de previdência privada atingiu seu primeiro trilhão em reservas. Esse resultado é 7% superior ao atingido no mesmo período em 2019.

Ainda em dezembro, as contribuições para os planos de previdência privada somaram R\$ 17 bilhões, apontando um crescimento de 23,5% frente ao mesmo mês no ano anterior. A captação líquida chegou a R\$ 9,4 bilhões.



nham o nosso ciclo de vida, pessoal e profissionalmente. Eles não são uma coisa imutável. Reavaliar o que foi adquirido é importante. Não é porque compramos um seguro que ele é definitivo; é preciso avaliar se faz sentido, na atual fase da vida, continuar com a mesma cobertura contratada anos atrás. As nossas necessidades mudam em cada fase, em cada conquista nas nossas vidas. As pessoas têm aumento de renda, casam-se, têm filhos. Isso impacta na escolha dos planos. A visão de longo prazo é isso, a possibilidade de adequar os seguros a cada momento da vida.

Como será an

Para os Vice-Presidentes da FenaPrevi, o futuro é hoje — e ele começa com inteligência financeira e mais conhecimento sobre poupança e investimentos

2020 foi um ano de despertar para os brasileiros. Diante dos desafios da pandemia da Covid-19 e das discussões de 2019 sobre os limites da proteção oferecida pela Previdência Social, foi preciso pensar em alternativas para construir uma proteção financeira. O mercado entendeu essa demanda e passou a oferecer mais possibilidades para construir e preservar uma poupança por meio de planos de previdência privada

e seguros. Para os consumidores, ainda há um longo caminho de educação securitária e previdenciária e mudança da mentalidade de consumo — deixando de ser imediatista para pensar em longo prazo.

Na entrevista anterior, o Presidente da FenaPrevi, Jorge Nasser, compartilhou as expectativas da entidade para os próximos anos. Agora, nós convidamos os Vice-Presidentes a imaginar como será o futuro.



1º Vice-Presidente

Edson Luis Franco

CEO da Zurich no Brasil e Vice-Presidente da FenaPrevi

“ Existe uma lição muito importante a ser aprendida após a pandemia: a de que os riscos existem e não podem ser desprezados. Por isso, é importante que nós, da FenaPrevi, continuemos trabalhando para promover a educação previdenciária e securitária da população. Isso inclui os distribuidores, que precisam ser continuamente preparados para trabalhar na conscientização e na oferta de produtos que sejam mais aderentes às necessidades dos clientes.

Existe uma demanda represada, uma possibilidade de retomada econômica, que ocorrerá especialmente depois que a vacinação for acelerada. Haverá um momento em que as pessoas se sentirão mais seguras e tenderão a resgatar os hábitos do passado, inclusive em relação ao consumo. Nosso papel deve ser o de incorporar à cultura do brasileiro o aumento de conscientização que a crise que estamos vivendo trouxe, em relação à importância de contar com mecanismos de proteção à renda familiar e aos cuidados com a saúde e o bem-estar físico e psicológico.

”

manhã?

Angela Beatriz de Assis

Diretora-Presidente da Brasilprev Seguros e Previdência S/A

“ No início da pandemia houve uma volatilidade muito grande pela incerteza dos seus impactos, o que trouxe apreensão a uma parcela significativa de clientes. Por meio de um constante diálogo, asseguramos que muitos deles não tivessem seu futuro comprometido, lembrando da importância do longo prazo nos investimentos em planos de previdência complementar.

A partir do terceiro trimestre, passamos a enxergar uma reversão nesse quadro que, aliada a patamares históricos de juros baixos, trouxe reflexos inclusive em uma maior diversificação nas aplicações dos fundos de previdência — semelhante ao movimento observado na Bolsa de Valores, com o aumento do número de novos CPFs em busca de mais risco nos investimentos.

Em um mundo onde a expectativa de vida é cada vez maior, temos que aproveitar este momento e incentivar a todos a acumular recursos para o longo prazo e planejar seu futuro desde cedo para trilhar o caminho de uma renda digna no futuro – criando produtos e serviços cada vez mais personalizados. A pandemia trouxe essa discussão para dentro de muitas casas e a



Vice-Presidente

tendência é de que os jovens passem a ser boa parte do público desses planos.

Vejo o futuro com bastante otimismo, pois observo uma evolução importante no número de pessoas que estão se conscientizando da necessidade de se preparar financeiramente para ele. O aumento na longevidade é animador, pois viver mais é muito bom, desde que vivamos com qualidade e saúde! Por isso o investimento contínuo em educação financeira e previdenciária reveste-se de fundamental importância na nossa indústria.

”



Vice-Presidente

Claudio Cesar Sanches

Presidente do Conselho de Itaú Vida e Previdência S/A

Depois da pandemia, muitas pessoas estão enxergando a necessidade de possuir uma reserva financeira e começando a se interessar por previdência e seguros. Então, existe aí uma oportunidade para o mercado: aproveitar o momento para falar mais de educação financeira e oferecer produtos que estejam mais de acordo com a necessidade delas.

Como tendência para o futuro, eu vejo a oferta de produtos com menor liquidez, com uma arquitetura que impeça o resgate precoce e incentive maior tempo de poupança. Com o aprendizado adquirido na pandemia, estamos dando mais valor à saúde. Então, produtos que unam previdência com saúde serão muito importantes.

Francisco Alves de Souza

Diretor-Presidente da COMPREV Vida e Previdência S/A

O futuro será da longevidade conjugada com o bem-estar social. Há um aumento do interesse das pessoas em construir uma poupança para o futuro, especialmente depois da pandemia. E isso vai fazer nascer um novo perfil de consumidor, mais interessado em cuidar de si e das pessoas que amam.

Durante a crise sanitária, muitos provedores familiares faleceram, deixando seus dependentes desprotegidos. E isso fez aumentar a procura por seguros de vida, com esse olhar de proteção à família, o que mostra que as pessoas estão mais conscientes e cautelosas.

Para que mais pessoas tenham uma vida melhor no futuro, não bastam a poupança previdenciária e securitária. É preciso que elas tenham melhores oportunidades e condições de trabalho. Acredito que os jovens serão o novo público dos seguros. Antes, nem se pensava em comprar um tão cedo. Mas as coisas estão mudando. E isso terá muitos benefícios lá na frente.



Vice-Presidente

Guilherme Hinrichsen

*Vice-Presidente da Regional
São Paulo da Icatu Seguros S/A*

A Reforma da Previdência iniciou o debate sobre o envelhecimento da população e o fato de que, talvez, a Previdência Social não seja suficiente para atender às necessidades das pessoas no futuro. Somado a isso, a pandemia da Covid-19 levantou outra questão: a importância de ter uma reserva para incertezas.

Assim, a previdência privada passou a ser um tema de maior interesse dos brasileiros. Muitas pessoas tiveram grandes perdas financeiras na pandemia, especialmente os autônomos e os responsáveis pelo sustento da família. Então, as incertezas do futuro reforçam a necessidade de acúmulo de capital. Na pandemia, deixou de ser tabu falar sobre a morte. Esse é um assunto que agora faz parte das conversas familiares. Há, portanto, uma tendência de crescimento para os seguros de vida e demais soluções de proteção financeira.

Atualmente, o que vemos é uma democratização da previdência, que também já atinge os seguros de vida, com opções de planos que se encaixam no orçamento de mais e mais pessoas. Veremos, muito em breve, uma mudança no perfil dos consumidores graças a essas facilidades. A tecnologia já é uma grande aliada nesse



Vice-Presidente

processo. O relacionamento com os clientes está cada vez mais digital — é possível fazer aquisição de seguros e até liquidação de sinistros de forma rápida e sem burocracia.

A tecnologia ajuda também na personalização, identificando exatamente o tipo de risco que o cliente tem e, assim, nos trazendo a possibilidade de oferecer produtos mais adequados às necessidades de cada pessoa, atraindo consumidores mais jovens e conectados. Os corretores, por sua vez, poderão se reinventar e tirar partido desses avanços. Será muito importante que eles continuem se capacitando e, cada vez mais, sendo consultores. Certamente, as seguradoras darão todo o suporte necessário através da infraestrutura digital.

Rua Senador Dantas, 74 (9º andar)
Centro - Rio de Janeiro/RJ
(21) 2510 7777

www.fenaprevi.org.br



/FenaPrevi



FenaPrevi

Federação Nacional de Previdência Privada e Vida