

### Plano para familiares de participantes do Sebrae Previdência supera expectativas

---

---

Em apenas dois meses e meio após seu lançamento, o Plano Família do Sebrae Previdência já supera as expectativas em termos de número de adesões e evolução das reservas. Lançado em 26 de fevereiro, o plano registra 495 adesões e R\$ 1,2 milhão de patrimônio. A meta traçada para o primeiro ano de funcionamento do plano é de 1,3 mil adesões e acumulação de R\$ 1,5 milhão em reservas. “A evolução no novo plano está bem acima das expectativas, principalmente em termos de formação das reservas. Além das contribuições normais, estamos registrando uma boa demanda pela portabilidade de recursos para nosso Plano Família”, comenta Edjair de Siqueira Alves, Diretor Presidente do Sebrae Previdência.

O dirigente conta que o trabalho de divulgação do plano foi iniciado em 11 estados do país, mas que ainda faltam unidades grandes, como por exemplo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e São Paulo. Estes estados terão atividades de divulgação com os gestores do Sebrae locais nos meses de junho e julho. “Em cinco estados que já visitamos, já superamos as metas de adesão para o ano todo”, afirma o Diretor Presidente. Ele revela ainda que há mais R\$ 504 mil em recursos que serão portados para o novo plano provenientes de planos de previdência aberta, dependendo apenas da finalização de procedimentos operacionais. Com este montante, já será superada a meta do primeiro ano para o patrimônio.

O lançamento do Plano Família coincidiu com o aniversário de 15 anos da entidade, comemorado em fevereiro passado. Em estudo encomendado para a consultoria Rodarte Nogueira e Ferreira, o Sebrae Previdência recebeu o diagnóstico que apontava para aumento dos custos e inviabilização da entidade até o ano de 2035 caso não houvesse crescimento do número de participantes. “Tínhamos duas opções: ou ficar de braços cruzados ou encontrar alternativas de fomento. Decidimos pela segunda alternativa”, diz Edjair Alves.

A entidade já havia praticamente esgotado as possibilidades de crescimento, pois tinha atingido 97% de índice de adesão entre os funcionários das unidades do Sebrae em todo o país. Atualmente o Sebrae Previdência apresenta um custo por participante 35% abaixo da média do setor, na faixa de patrimônio até R\$ 2 bilhões, segundo levantamento da Previc. Porém, se não houvesse crescimento, o custo tenderia a aumentar”, comenta.

**Público potencial** - O Sebrae Previdência aprovou junto à Previc o novo Plano Família, que conta com a Fenasebrae (Federação das Associações Estaduais do Sebrae) como instituidor em dezembro do ano passado. Aberto à adesão de parentes de participantes até 3º grau, o novo plano conta com um público potencial de 20 mil pessoas.

Já neste período inicial de operações é possível perceber a forte procura para a migração de planos. “Temos uma série de vantagens competitivas em comparação com os planos abertos dos bancos e seguradoras”, defende Edjair Alves. A principal vantagem, segundo o Diretor Presidente, são as baixas taxas de administração, em média 40% mais baixas que os planos abertos. O custo de administração da entidade gira em torno de 0,9% enquanto a média das entidades abertas é de 1,34%.

**Plataforma moderna** - O novo plano do Sebrae Previdência conta com uma plataforma digital para a adesão dos novos participantes. Outra aposta da entidade é o treinamento comercial da própria equipe e dos gestores das unidades do Sebrae. Em fevereiro, antes do lançamento do plano, foi realizada uma Oficina de Gestores com a participação de 60 profissionais - dois de cada patrocinador. Neste evento, houve a participação de um profissional da Fundação Copel, que também administra um plano família que é considerado como modelo para o sistema.

Além do treinamento, a entidade está programando uma série de inovações para divulgar o novo plano. Uma delas é a divulgação de podcasts (programas de áudio) através da plataforma Spotify com o objetivo de atingir o público jovem. “Não estamos mais pescando no aquário, agora começamos a pescar em mar aberto. Por isso, os desafios são maiores para atingir um público muito mais amplo”, comenta o Diretor Presidente.

**Retorno dos investimentos** - Mas não é apenas na estratégia de comunicação que a entidade está inovando. A gestão de investimentos também vem se aperfeiçoando. Por meio do recente processo de seleção de gestores de investimentos, foi possível garantir ao Sebrae Previdência o acesso aos melhores gestores do mercado. Essa nova estrutura de investimento garantiu ao Plano Família, em seu primeiro mês, a rentabilidade bruta de 0,64%, ou seja 124% do CDI no período, com baixíssimo risco.

**Fonte: Acontece Abrapp**, em 21.05.2019.

