

Previdência Privada

Planejamento garante maior segurança

Os resultados do terceiro trimestre de 2016 no setor de previdência privada aberta foram os melhores do ano, segundo dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi). Na avaliação da entidade, a área vive uma recuperação no volume de novos depósitos para acumulação de recursos de longo prazo, com foco na aposentadoria. De acordo com o presidente da FenaPrevi, Edson Franco, mesmo diante de um cenário econômico adverso, as contribuições tiveram bom desempenho, já que “os planos se tornam cada vez mais um importante mecanismo de proteção para os brasileiros que buscam constituir reserva de longo prazo para usufruir renda no futuro”.

Os aportes a planos abertos de caráter previdenciário (PGBLs e VG-BLs) somaram R\$ 26,07 bilhões no terceiro trimestre de 2016, evolução de 24,02% na comparação com o mesmo período do ano anterior, quando as contribuições chegaram a R\$ 21,02 bilhões. No acumulado dos primeiros dez meses do ano (janeiro a outubro), também de acordo com a FenaPrevi, os aportes totalizaram R\$ 86,91 bilhões, crescimento de 18,29% em relação aos dez primeiros meses de 2015.

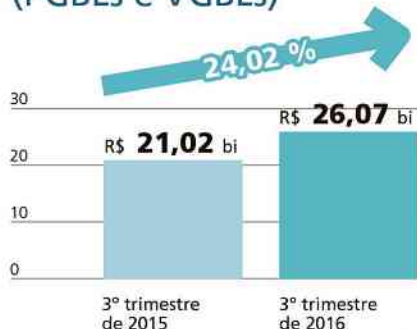
Só os planos empresariais movimentaram R\$ 11,06 bilhões em contribuições de janeiro a outubro deste ano. A previdência privada empresarial é

Dados do setor apontam crescimento e justificam expectativas positivas para o fechamento do ano

uma excelente ferramenta de atração e retenção de talentos, sem grandes ônus para o empregador. Para Franco, “hoje em dia, um profissional não procura apenas um bom salário, mas também um projeto de vida que proporcione segurança a ele e a sua família. E as empresas mais desejadas são as que oferecem aos seus empregados condições de trabalho adequadas, plano de carreira e plano de saúde e mantenham, também, plano de previdência privada aberta”, diz o presidente da FenaPrevi.

Desempenho
Hoje, 12.603.254 brasileiros têm

Soma dos aportes (PGBLs e VG-BLs)



planos de previdência privada aberta. E o crescimento de 58% neste ano no número de novas propostas recebidas pela Porto Seguro é outro indicativo do bom momento vivido pelo setor. “A principal razão é que as pessoas estão começando a entender que o teto ou o benefício que elas imaginam que receberão da Previdência Social não será suficiente para manter seu padrão de vida no futuro, em razão do nível de despesas que terão quando se aposentarem”, afirma Fernanda Pasquarelli, superintendente de Vida e Previdência da Porto Seguro. A empresa registrou ainda aumentos de 38% no volume de aportes no terceiro trimestre deste ano em relação ao mesmo período de 2015, de 125% na quantidade de novos aportes e de 21% no volume de ativos sob gestão. Para Fernanda, além do impacto causado pela reforma da Previdência Social (saiba mais no box ao lado), as razões desse crescimento são a busca por uma alternativa viável para a aposentadoria em uma instituição como a Porto Seguro, “com atendimento reconhecidamente humano e so-

“Os planos abertos de caráter previdenciário se tornam cada vez mais um importante mecanismo de proteção para os brasileiros que buscam constituir uma reserva de longo prazo para usufruir renda no futuro.”

Edson Franco, presidente da FenaPrevi



© contrastwerkstatt / Fotolia

lidez suficiente para estar lá no futuro quando o cliente ‘bater à porta’ para requerer a sua aposentadoria”. Amparados por esse desempenho e pelo ce-

nário, a Porto Seguro tem como expectativa para 2017 crescer 20%, “aproveitando a melhor conscientização da população em virtude das mudanças na Previdência Social”, justifica a superintendente.

Caminhos para a reforma da Previdência Social

Na avaliação da FenaPrevi, o aumento da longevidade e a queda na taxa de natalidade exigem mudanças econômicas, sociais e culturais. Assim, os brasileiros precisam se preparar para ter uma renda complementar quando pararem de trabalhar, já que o Estado não terá condições de prover aposentadorias de acordo com o atual modelo. “A discussão sobre a reforma da Previdência Social é urgente e precisa ser apartidária e conduzida de forma transparente. A FenaPrevi defende dois tipos de reformas: uma paramétrica e de curto prazo, e estrutural, com foco no futuro e que contemple quem irá integrar o mercado de trabalho. É um modelo de estabilidade financeira e de sustentabilidade, com senso de justiça social. É importante eliminar privilégios e concessões de determinadas classes para se chegar a uma previdência única e universal”, defende Edson Franco, presidente da organização.

Para isso, a FenaPrevi defende quatro pilares: social; da contribuição específica para o sistema previdenciário; individual, em que cada indivíduo poupe em regime de coparticipação; e o pilar da previdência complementar. “Existem alternativas e soluções. Essas medidas são necessárias, mas impopulares, porque ninguém quer abrir mão do seu direito. Por isso, o debate honesto com toda sociedade é fundamental”, diz o executivo.

Parceiros das crianças e dos jovens

A previdência privada, por sua característica de longo prazo, é instantaneamente ligada à renda complementar na aposentadoria. Contudo, pode constituir uma reserva para realização de outros objetivos de vida e, por isso, deve estar na mira de investimentos ideais para crianças e jovens. Além disso, por levar em consideração todo o período de contribuição, quanto antes começar um plano de aposentadoria privada complementar, melhores serão os rendimentos no futuro. Por isso também, quem quer poupar para a aposentadoria e começar cedo a investir em previdência privada pode optar por aplicações em fundos mais agressivos, nos quais o dinheiro é investido em renda fixa e renda variável (em ações, por exemplo), e os investidores mais jovens têm a oportunidade de recuperar os ganhos se, por flutuações de mercado, a rentabilidade do fundo for baixa em determinado tempo.

O investimento em previdência privada pode também ser o ideal para custear os estudos universitários, comprar o imóvel próprio ou o primeiro automóvel. Tudo depende do início da aplicação e dos valores aportados a cada mês pelos pais, responsáveis, padrinhos e outros familiares. Cientes desse compromisso, diversas seguradoras mantêm produtos destinados especificamente ao público infantil. É o caso da Brasilprev, que possui o plano Brasilprev Júnior, um dos



pixabay.com

mais importantes do portfólio da empresa. O produto visa ofertar a oportunidade de formar uma reserva para a realização de um projeto de vida de filho, sobrinho ou netos e, assim, as contribuições têm início nos primeiros anos de vida e vão até os 21 anos.

Produtos
Já o plano de previdência infantil da Porto Seguro é uma boa oportunidade para a conscientização das novas gerações que vão aprendendo como poupar para a independência financeira. Com esse foco, o produto ajuda a ensinar as crianças a lidar com dinheiro desde cedo, tornando-as mais independentes financeiramente. Outra que mantém produtos específicos para o público infantil é a Bradesco Seguros. São diversos planos, como os Prev Jovem PGBL e

VG-BL, indicado para pais e responsáveis com filhos ou dependentes menores de 21 anos e aliados no custeio dos gastos educacionais; e o De Pai para Filho Geração 2, que assegura renda mensal aos filhos e dependentes menores até que eles completem 24 anos, no caso de falecimento do responsável e titular. Parte da reserva acumulada também pode ser resgatada depois de 24 meses de contribuição, calculada conforme tabela de fatores do plano.

De olho no futuro dos jovens e crianças, a Icatu Seguros também possui planos para ajudar a realizar vários projetos de longo prazo, como o pagamento da educação dos filhos, a conquista de um sonho de consumo e a aquisição de um negócio próprio. Por meio dos simuladores da companhia (saiba mais na página 2), é possível optar pelo produto mais adequado.

Evolução no seguro de pessoas

Em linha com o desempenho do setor de previdência privada aberta, o de seguro de pessoas apresentou o melhor resultado da série histórica do ano: no primeiro trimestre, registrou expansão de 2,97% na comparação com o mesmo período do ano anterior; no segundo, o crescimento foi de 4,39% e, no terceiro, de 5,3%. A justificativa, de acordo com a FenaPrevi, é a melhoria do ânimo, que vem ocorrendo desde o início de 2016. “O brasileiro está mais consciente da necessidade de adquirir proteção para riscos pessoais, o que impulsionou o mercado. Os seguros de pessoas, que incluem os de vida, acidentes pessoais, viagem e educacional, entre outras modalidades de proteção, registraram no terceiro trimestre deste ano R\$ 7,73 bilhões

em prêmios (valor pago pelos segurados para contratação de coberturas para seus riscos pessoais)”, diz o presidente da entidade, Edson Franco.

A superintendente de Vida e Previdência da Porto Seguro, Fernanda Pasquarelli, observa que o setor de seguro de vida no Brasil tem grande espaço para crescer. “Hoje apenas 12% das pessoas que mantêm algum tipo de seguro no Brasil têm um de vida.

Ainda há a falsa percepção de que seguro de vida é caro e que a pessoa que contrata não vai usufruir”. A empresa mantém 7,1 milhões de vidas entre Seguro de Vida Individual, Acidentes Pessoais, Vida em Grupo e Seguro Viagem e, para 2017, espera crescer em torno de 30% em seguros de vida individuais.

“O setor de seguro de vida no Brasil tem grande espaço para crescer. Hoje, apenas 12% das pessoas que mantêm algum tipo de seguro no Brasil têm um de vida.”

Fernanda Pasquarelli, superintendente da Porto Seguro

Acesse o caderno PREVIDÊNCIA PRIVADA online

www.pointcm.com.br/online/previdenciaprivada2016.html

Setor

Perfil aponta a melhor escolha

Como em todo investimento, antes de optar por um plano de previdência privada, os interessados devem estudar as alternativas disponíveis no mercado e suas características, de forma a alinhar a escolha ao próprio perfil. Levar em conta a

declaração de Imposto de Renda (IR) ajuda a definir, por exemplo, se é mais adequado contratar a modalidade Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) ou a Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL).

O PGBL é indicado ao poupador que declara IR pelo formulário completo, já que possibilita a dedução dos valores depositados da base de cálculo em até 12% da renda bruta anual. Além da redução do imposto a pagar, o contribuinte pode até ter direito à restituição.

O VGBL se ajusta mais ao contribuinte que declara IR pelo formulário simplificado: que se enquadra na faixa de isenção ou já atingiu o limite de dedução previsto para a previdência privada, de 12% da renda bruta.

Outra diferença é que no PGBL o Imposto de Renda incide sobre o valor total do resgate ou do benefício recebido e no VGBL apenas sobre o montante dos rendimentos auferidos.

© contrastwerkstatt / Fotolia



Principais características

Indicado a quem declara IR pelo formulário completo

IR incide sobre o valor total do resgate ou do benefício recebido

PGBL

VGBL

Indicado a quem declara IR pelo formulário simplificado

IR incide sobre o montante dos rendimentos

Portabilidade permite corrigir erros

Mesmo que tenham analisado com cautela os planos antes da contratação, os investidores que mudarem de ideia em relação à escolha feita, seja por que sua condição agora é outra, seja por estar em busca de mais rentabilidade e taxas menores, podem lançar mão da portabilidade.

O recurso se aplica tanto entre planos de uma mesma empresa quanto ofertados por seguradoras diferentes. É possível fazer a migração quantas vezes forem necessárias, sem taxas e incidência de impostos, porém respeitando-se o período de carência – de no mínimo 60 dias.

Há, no entanto, algumas limitações na transação. Não



© contrastwerkstatt / Fotolia

O recurso pode ser adotado sempre que for necessário e sem custos

é permitido, por exemplo, mudar de modalidade, como de um VGBL para um PGBL e vice-versa. A única maneira de fazer isso é resgatando os recursos e aplicando tudo novamente no outro plano, o que pode

incluir cobrança de IR sobre o recurso retirado, de acordo com o regime tributário escolhido e em vigor na fase do resgate. Também não é possível migrar de um plano sob regime tributário regressivo para outro contratado em regime progressivo.

Regime tributário também depende do poupador

Tão importante quanto o tipo de declaração de IR é considerar o sistema de tributação incidente sobre o plano de previdência privada. O poupador pode escolher entre o progressivo e o regressivo e usufruir as vantagens de cada um, de acordo com a intenção de investimento.

No progressivo, a tributação se dá, como o nome indica, conforme a tabela progressiva do Imposto de Renda (IR), com faixas atualizadas todo ano. O recolhimento é de 15% na fonte, independentemente do valor, e, caso seja necessária uma compensação,



© Peter Atkins / Fotolia

ela ocorre na Declaração de Ajuste Anual. Ou seja, se o valor recebido for tributado pela alíquota de 27,5%, a diferença entre

esse percentual e os 15% já pagos deve ser acertada na entrega da Declaração de Ajuste Anual do ano fiscal de referência do pagamento. Já aos que recebem benefício de aposentadoria, os valores são tributados de imediato, com base da tabela progressiva mensal do Imposto de Renda da pessoa física.

No sistema de tributação regressiva, por sua vez, o recolhimento é definitivo na fonte e, por isso, não há compensação na Declaração de Ajuste Anual de Imposto de Renda. No entanto, também como diz o nome, as alíquotas vão regredindo com o tempo de investimento.

Essas diferenças apontam que o sistema progressivo é mais indicado aos investidores com visão de curto prazo, que irão se aposentar em breve e/ou que usufruirão o benefício da aposentadoria em valor menor do que a faixa isenta da tabela.

O regime regressivo, por outro lado, é mais vantajoso aos que planejam poupar por mais tempo via plano de previdência privada, uma vez que quanto mais longo for o período de aplicação do recurso, menor será a alíquota de Imposto de Renda, como mostra a tabela ao lado.

Sistemas de tributação

Progressivo

Regressivo

Investidor com visão de curto prazo

Investidor com visão de longo prazo

Tabela regressiva

Tempo de contribuição	Alíquota de IR
Até 2 anos	35%
De 2 a 4 anos	30%
De 4 a 6 anos	25%
De 6 a 8 anos	20%
De 8 a 10 anos	15%
Acima de 10 anos	10%

Tipo de renda sob medida

Embora o participante defina, na contratação, a modalidade de renda que deseja receber no futuro, é possível alterá-la antes de se desligar do plano. No PGBL e VGBL há seis tipos:

Mensal vitalícia: Paga exclusivamente ao participante enquanto viver. Não prevê devolução do acumulado, ou seja, se ele morrer seis meses depois de começar a receber, o benefício não será mais pago.

Mensal temporária: Paga ao participante durante o período indicado por ele na contratação. Cessa com a morte dele ou com o término do prazo escolhido – o que ocorrer primeiro.

Mensal vitalícia com prazo mínimo garantido: O participante define o prazo mínimo garantido de recebimento e, caso morra antes desse prazo, enquanto estiver usufruindo o benefício o valor é destinado ao beneficiário.

Mensal vitalícia reversível ao beneficiário: No caso de morte do participante, o beneficiário recebe até o fim da vida o percentual definido na contratação. Se o beneficiário morrer antes do participante ou enquanto estiver recebendo, a reversibilidade é extinta.

Mensal vitalícia reversível ao cônjuge: Se o participante morrer enquanto estiver usufruindo a renda, o cônjuge recebe até o fim da vida o percentual predeterminado. Se o cônjuge também morrer, um percentual preestabelecido é pago temporariamente aos filhos.

Financeira: O participante define o valor que receberá mensalmente, com pagamento limitado ao número de meses previsto no regulamento do plano. No caso de sua morte durante o período de pagamento, a renda mensal vai para o beneficiário indicado, de acordo com o percentual escolhido.

Recursos para buscar a tranquilidade futura

Com apenas alguns cliques – no computador, tablet, smartphone ou iPhone –, é possível ao usuário estimar a idade com a qual deseja se aposentar, a renda necessária para manter o padrão de vida planejado e o valor e tempo de contribuição necessários a um plano de previdência privada para assegurar a tranquilidade futura. Praticamente todas as empresas do setor mantêm simuladores, por meio dos quais é possível fazer comparações, pesquisar

condições e definir a melhor escolha.

A Brasilprev é uma delas. No site da companhia é possível acessar a ferramenta e optar por fazer a simulação com áudio e vídeo ou sem os dois recursos. A Porto Seguro Previdência também dispõe de simulador no portal, em que respondendo a algumas perguntas simples, o usuário visualiza o valor acumulado ao final do plano. Outra aliada para sanar dúvidas e entender melhor o sistema é a página Previdência do site do Bradesco Seguros, que apresenta ainda os planos ofertados pela companhia sob medida a cada necessidade de investidor.

Já a Icatu Seguros mantém o Target, simulador gratuito disponível na Apple Store e

no Google Play e passível de ser utilizado nos principais smartphones e tablets do mercado. O aplicativo armazena os resultados de todas as simulações realizadas, de forma que o usuário possa verificar como a quantia necessária para a aposentadoria muda conforme suas despesas mensais se alteram, ou seja, comparar o comportamento dos gastos ao longo da vida. “O Target é o único simulador de aposentadoria no mercado que calcula gastos detalhados de despesas básicas do dia a dia para que o participante não invista menos do que o necessário para a aposentadoria”, assegura Rodrigo Padov, gerente de Marketing da Icatu Seguros.

Para fazer a simulação é necessário informar o gasto médio com habitao,

Padov, da Icatu, aponta os diferenciais do Target

alimentao, saúde, transporte, lazer ou despesas pessoais e educao. O diferencial  que a ferramenta faz uma estimativa sobre a evoluo dos gastos do investidor, mostrando como algumas despesas de hoje tendem a serem maiores no futuro – a exemplo das relacionadas  saúde. Já outras tendem a diminuir, como educao.

Em vez de apontar uma única opo de investimento, o recurso cria cenários de simulao, em que o usuário pode avaliar outras alternativas, como fazer aplicao mais arrojada, adiar a apo-



Fernando Filho

sentadoria ou iniciar seu plano de previdência com metade do valor indicado, como forma de estímulo  adesão. O Target inclui ainda a funo Estudo de Previdência, por meio da qual o usuário dispõe de informaes referentes a sua aposentadoria, com resumo de seus dados e opes de renda mensal após parar de trabalhar: Vitalícia, Tempo-

rria e Prazo Certo.

A Icatu dispõe de outros recursos para auxiliar o poupador, como o Rumo Aos Cem, simulador com perguntas sobre as características pessoais e o modo de vida do usuário que, no final, apresenta a estimativa da expectativa de vida dele; o Na Medida, primeiro simulador do mercado que indica, simultaneamente, quais os valores necessários para o seguro de vida e a previdência; o Meu IR, desenvolvido para auxiliar na identificao do tipo de Declarao Anual de Imposto de Renda mais adequado; e o Checkup Financeiro, que, com apenas uma pergunta (data de nascimento), entrega um “raio-x” da vida financeira do usuário: quanto tempo tem até se aposentar, quanto deveria ter poupado e quanto deve investir mensalmente para alcançar os objetivos. Os dados são editáveis, o que permite a simulao de diversos cenários.

POINT
COMUNICAÇÃO E MARKETING

Nosso foco  proporcionar bons resultados para nossos clientes.

Empresas e setores da economia divulgados através de contdos especiais. Consulte nossa agenda de Cadernos 2017.

www.pointcm.com.br/agenda2017

pointcm /pointcm /pointcm

www.pointcm.com.br
Tel: +55 11 3167-0821
point@pointcm.com.br

Chegue à aposentadoria com bem mais do que experiência acumulada.



Experiência você vai ter no futuro. Junte saúde e estabilidade financeira e você terá uma combinação imbatível para aproveitar a sua aposentadoria. Para isso, conte com os planos de previdência da Porto Seguro. Você acumula desde já recursos para manter o seu padrão de vida no futuro, cuidar da educação dos filhos ou diversificar seus investimentos.

Além disso, tem dedução de IR*, taxas diferenciadas conforme o seu perfil e vantagens quanto maior for a permanência. Tudo com a segurança e o atendimento da Porto Seguro.

Fale com o seu Corretor ou acesse www.portoseguroprevidencia.com.br



Previdência individual

*Válido para os planos PGBL. Informações reduzidas. Consulte o regulamento no site www.portoseguroprevidencia.com.br Processo SUSEP: VGBL Proteção 15414.901763/2013-16; PGBL Rubi Plus 15414.901954/2013-70; VGBL Rubi Plus 15414.901952/2013-81; PGBL Rubi Premium 15414.901955/2013-14; VGBL Rubi Premium 15414.901953/2013-25; PGBL Diamante 15414.901770/2013-18; VGBL Diamante 15414.901767/2013-96; PGBL Diamante Plus 15414.901771/2013-54; VGBL Diamante Plus 15414.901765/2013-05; Seguro de Pessoas Individual 15414.002211/2011-53 e 15414.901919/2013-51; Acidentes Pessoais 15414.003586/2010-50; Assistência Funeral 15414.002183/2010-93. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

Preparação

Educação financeira é foco do setor

Agentes dos segmentos de seguro e previdência têm trabalhado na disseminação do hábito de poupar

A primeira edição do Seminário Susep de Educação Financeira, promovida em maio, foi marcada pela assinatura de protocolo de intenções por representantes de entidades do setor (confira abaixo) com vistas ao desenvolvimento de iniciativas relacionadas à Estratégia Nacional de Educação Financeira (Enef). A Enef visa disseminar informações e, assim, incentivar os cidadãos a refletirem a respeito da importância da promoção de conhecimento e orientação para fomentar o hábito de poupar e trabalhar em prol da educação financeira.

Além das organizações representativas dos segmentos de seguro e previdência privada, as empresas dessas áreas também enxergam o tema como importante aliado para o desenvolvimento do mercado. Uma delas é a Icatu Seguros, que mantém o projeto Plataforma do Conhecimento (www.icatuseguros.com.br/plataformadoconhecimento) com o propósito de ajudar as pessoas a planejarem o futuro financeiro por meio de conteúdos em diversos formatos. "Sabemos que estabelecer a cultura de educação financeira no Brasil é



© anzebijan / Fotolia

um grande desafio, pois a maior parte da população possui pensamento imediatista e não se planeja para o futuro. Por isso, entendemos que é nossa responsabilidade, enquanto seguradora de pessoas, ajudar a promover essas mudanças na sociedade", afirma Aura Rebelo, diretora de Marketing e Canais da companhia.

Além da Plataforma do Conhecimento, a Icatu foi a primeira seguradora a participar de projeto da Enef ao firmar parceria com a AEF-Brasil para apoiar o piloto de Educação Financeira em Escolas do Ensino Fundamental. O objetivo foi aplicar avaliação de impacto em cerca de 20 mil alunos e 2 mil professores em escolas de Joinville (SC) e Manaus (AM).

Entre as iniciativas da Plataforma do Conhecimento estão simuladores e aplicativos (leia sobre eles na página 2), além dos seguintes recursos:

Vivendo e Aprendendo: Advergame (união de jogo e publicidade) para ensinar o funcionamento de

produtos financeiros de forma lúdica e divertida. Os usuários participam da história de um jovem detetive com capacidade de viajar no tempo e que precisa resolver situações cotidianas. O Vivendo e Aprendendo mostra as consequências das decisões financeiras de hoje e como elas refletem no futuro.

E-Learning com a FGV On Line:

Série de cinco cursos *online* gratuitos que auxiliam a organizar e a iniciar investimentos: Como organizar o orçamento familiar; Como fazer investimentos – básico e avançado; Como planejar a aposentadoria; e Como gastar conscientemente.

Para crianças:

As atividades visam desenvolver os conceitos de proteção, planejamento, poupança e longo prazo, além de incentivar o raciocínio e a criatividade. Na parte dos jogos, há dicas para os pais e, na das atividades para imprimir, há uma extensa cartilha com a continuação do aprendizado dos jogos.

Vídeos, entrevistas e infográfico:

A Plataforma reúne uma série de vídeos ilustrativos sobre os produtos, entrevistas de especialistas que compartilham sua visão sobre temas de proteção e planejamento, e infográfico – forma simples de assimilar conteúdos mais complexos.

Informação garante escolha do melhor plano

A escolha do plano e da instituição mais adequados a cada estilo e objetivos de vida e investimento é o primeiro importante passo do planejamento futuro. Após definir o tipo de plano e de sistema de tributação – PGBL ou VGBL, regressiva ou progressiva (saiba as diferenças e vantagens de cada modalidade na página 2) –, é hora de definir qual seguradora irá gerir o recurso. A primeira dica é pesquisar sobre a idoneidade e reputação a partir do histórico da instituição e do número e natureza de reclamações no Procon e em sites como o Reclame Aqui (www.reclameaqui.com.br) e o Consumidor.gov.br (www.consumidor.gov.br), serviço público monitorado pela Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon). Isso ajuda a medir a solidez da seguradora, o que é de extrema importância, já que a previdência privada pressupõe relação de longo prazo.

As seguradoras (é possível conferir as associadas à Federação Nacional de Previdência Privada e Vida - FenaPrev) no [link: http://www.cnseg.org.br/fenaprevi/associadas](http://www.cnseg.org.br/fenaprevi/associadas)) cobram taxa de administração, que, como o nome sugere, destina-se à remuneração pela prestação do serviço de administração do investimento. O valor fica a critério da gestora e varia de acordo com as condições comerciais do plano contratado.

Outra taxa que pode incidir é a de carregamento, que, como a de administração, deve ser avaliada, pois interfere na rentabilidade do plano. A taxa pode ser cobrada no momento de cada aporte, na retirada de recursos ou em ambas as situações e deve constar do regulamento do plano. Há produtos que extinguem essa cobrança após determinado tempo de aplicação e outros que a atrelam ao saldo investido – caso em que quanto maior o valor aplicado, menor é a taxa.

Ajustados ao perfil

Estão disponíveis no mercado planos de previdência privada para os mais variados perfis de investidores, sendo a rentabilidade do produto diretamente ligada ao risco assumido. Para os conservadores, a busca deve ser por produtos em que os valores são investidos em títulos públicos ou privados de renda fixa, de menor risco, mas também de menor rentabilidade.

Aos que buscam rentabilidade maior, mas não desejam correr grandes riscos, o indicado é aplicação em fundos de investimento conhecidos como moderados e cujos planos estão atrelados a fundos compostos, que misturam rendas fixa e variável.

Já para quem possui um perfil mais agressivo e está disposto a correr riscos maiores de perdas para aumentar o capital acumulado, a opção são os fundos com uma parcela dos ativos investidos em ações.



Invista sua renda extra em um presente que é a sua cara. Só que alguns anos mais velho.

Faça um plano de Previdência Icatu Seguros.

Além de investir no seu futuro, você pode abater até 12% da sua renda bruta anual tributável no imposto de renda*.

Fale com seu corretor de seguros ou ligue para **0800 285 3000**.

*Relativo ao ano-base 2016. Serão consideradas para o benefício fiscal as contribuições realizadas até 29/12/2016 (data sujeita a variações de acordo com a forma de pagamento escolhida), para quem declara IR pelo formulário completo. A pessoa física pode deduzir na Declaração de Imposto de Renda Pessoa Física (DIRPF) as contribuições para os planos de Previdência Complementar PGBL, limitadas a 12% da renda bruta anual tributável, desde que utilize formulário completo de declaração e também contribua para o regime geral de Previdência Social (INSS), ou, quando for o caso, para regime próprio de previdência social dos servidores titulares de cargo efetivo da União, dos Estados, do Distrito Federal ou dos Municípios. O valor aportado estará sujeito ao critério de tributação escolhido pelo participante quando da contratação do plano, seja este critério por alíquotas crescentes ou decrescentes. Planos administrados por Icatu Seguros S/A, inscrita no CNPJ: 42.283.770/0001-39.

Fale Conosco Seguros e Previdência: 4002 0040 (capitais e regiões metropolitanas) e 0800 285 3000 (demais localidades). Ouvidoria: 0800 286 0047, segunda a sexta, das 8h às 18h, exceto feriados.

Icatu
SEGUROS