

#Pnews

7ª Edição - Junho- Julho/2020



PROCURA POR SEGURO DE VIDA AUMENTA DURANTE PANDEMIA

Mais Previdência oferece seguros desenvolvidos
especialmente para seus participantes

#news

O informativo digital mensal da Mais Previdência



ÍNDICE



EDITORIAL

Nos consulte antes de tomar qualquer decisão

Pág. 01



INVESTIMENTOS

Procura por seguro de vida aumenta durante a pandemia

Pág. 06



FIQUE POR DENTRO

Mais Previdência continua na luta contra o COVID-19

Pág. 03



DESTAQUES

Totens de álcool em gel são instalados na sede da Mais Previdência

Pág. 10

NOS CONSULTE ANTES DE TOMAR QUALQUER DECISÃO!



Guilherme Velloso Leão,
Diretor-Presidente da Mais Previdência

Neste editorial, quero refletir juntamente com você sobre algo que pode parecer negativo, mas que entendo ser necessário e da responsabilidade de qualquer gestor de poupança previdenciária. Refiro-me às decisões precipitadas de alguns participantes do Plano Casfam que, ao serem desligados da Patrocinadora FIEMG, estão optando pelo resgate de sua reserva de poupança construída ao longo de anos com a ajuda da Mais Previdência.

Conforme pesquisas e estatísticas diversas, é nosso dever alertar que grande parte das pessoas, principalmente aquelas na faixa dos 40/50 anos e com filhos ainda em idade escolar, acabam desmontando todo o seu plano de previdência

complementar ao resgatarem sua reserva de poupança. Com isso, certamente, não conseguirão mais recuperar a formação de uma poupança adequada para complementar sua aposentadoria oficial. E isso significa dizer que, infelizmente, amargarão um fim de vida bastante difícil, pois ficarão dependentes do INSS e da ajuda de familiares.

Caso você seja um participante que tenha um padrão de vida onde a necessidade de renda na terceira idade tende a superar o teto da previdência social (ou valor próximo desse), é muito importante que entenda os riscos que está correndo ao desfazer de seu plano de previdência. Em primeiro lugar, a opção pelo resgate é altamente desvantajosa, já que sobre o valor resgatado há incidência de Imposto de Renda, de acordo com a legislação fiscal vigente, sendo que, para valores mais altos, alcança até 27,5%. Além disso, nem sempre, você irá conseguir resgatar de forma integral o valor referente às contribuições efetuadas pela patrocinadora para a formação de sua poupança.

Depois de abrir mão de quase 30% de sua reserva de poupança ao optar pelo resgate, você, provavelmente, terá três opções de uso dos seus recursos resgatados:

usá-lo no consumo do dia a dia, investir em alguma aplicação financeira ofertada por algum banco ou corretora de valores ou investir em algum negócio próprio. Porém, nenhuma dessas opções irá fazer o seu dinheiro render muito acima dos padrões de mercado como a Mais Previdência já te proporciona. Pelo contrário!

Se foi desligado do seu emprego, o mais sábio é usar os recursos extras relativos à sua rescisão e seu FGTS, inclusive a multa, para bancar as despesas do seu dia a dia. Afinal, é um recurso que, no primeiro momento, não está rendendo juros como o que tem aplicado junto ao seu plano de previdência que possui conosco. Além disso, você pode virar um participante BPD (Instituto do Benefício Proporcional Diferido) e, assim, manter sua reserva de poupança junto à Mais Previdência pagando apenas uma taxa de administração reduzida. E, se faltar dinheiro mais para frente, pode mudar sua decisão a qualquer momento, inclusive, solicitando o resgate dos recursos. Por isso, pense melhor!

Se seus planos são pedir o resgate para investir no mercado financeiro por conta própria, preciso ainda te alertar que essa trata-se de uma opção de alto risco e

que, com toda a certeza, não vai gerar a rentabilidade que a Mais Previdência já te oferece. Até porque fundos de pensão tem isenção tributária na fase de acumulação dos recursos da poupança e melhores condições de diversificar a carteira de investimentos (inclusive no exterior) e aplicar em títulos de mais longo prazo. Fatores esses que garantem mais rentabilidade e menor risco. Assim como, em função dos fundos de pensão gerirem volumes muito grandes de recursos, temos maior poder para obter melhores rentabilidades frente à pessoa física aplicando individualmente. Em termos práticos, o Plano Casfam, por exemplo, propicia a você rentabilidades acima de 150% do CDI (taxa parâmetro do mercado financeiro) quase todos os anos. Em 2019, por sinal, todos os participantes do Plano Casfam, independente do volume de recursos que dispunham, obtiveram uma rentabilidade líquida 163% acima do CDI.

Agora, se você planeja resgatar seus recursos para investir em algum negócio próprio, preciso me abstrair do papel de

dirigente de fundo de pensão para trazer algumas reflexões e novos alertas de cunho mais econômico e financeiro. Estamos diante de uma crise econômica sem precedentes no Brasil e no mundo e que, por suas características técnicas, econômicas e políticas, não se reverterá em curto espaço de tempo. Teremos em 2020 uma queda histórica no PIB, forte crescimento do desemprego, queda na renda das famílias e nas vendas das empresas, mais inadimplência e restrição ao crédito pelos bancos. E esse cenário pode continuar em 2021. Ou seja, o risco de montar um negócio neste ano ou ano que vem é muito alto! O mais ponderado é esperar, ter um cenário mais claro, já que as estatísticas divulgadas na imprensa mostram que, de cada 10 empreendimentos montados, 8 fecham as portas 5 anos depois. Já sob o ponto de vista financeiro, um ponto para a reflexão é que só justifica montar um negócio se a rentabilidade projetada que ele pode alcançar superar a taxa de juros oferecida numa aplicação financeira do mercado financeiro (o CDI, por exemplo), ou superar a rentabilidade que já está

obtido com o recurso aplicado na Mais Previdência. Até porque sabemos que gerir um empreendimento dá muito mais trabalho e possui muitos riscos. Portanto, não faz sentido resgatar recursos que estão lhe rendendo 160% do CDI ao ano para entrar em um projeto que sequer ainda não saiu do papel e que gerasse uma rentabilidade inferior. Não é mesmo?

Por último, mais uma vez, faço questão de te garantir que, legalmente, não existe qualquer possibilidade da Patrocinadora FIEMG tomar posse dos seus recursos. Os recursos depositados na conta de um participante, inclusive as contribuições vertidas pela patrocinadora e as rendas obtidas com a aplicação dos recursos, pertencem, exclusivamente, a um CPF específico, cabendo à entidade tão somente ser o agente fiduciário desses recursos, zelando ao máximo pela proteção e boa gestão desses. Portanto, confie na Mais Previdência e nos consulte antes de tomar qualquer decisão! Eu e toda a nossa equipe estamos sempre à disposição!

Guilherme Velloso Leão

EXPEDIENTE

+PNEWS: o informativo digital mensal da Mais Previdência. **DIRETORIA EXECUTIVA:** Guilherme Velloso Leão, Diretor-Presidente, Fernando Dias Silva, Diretor de Administração e Benefícios Previdenciários, e Letícia Carla Ataíde, Diretora de Investimentos e Controles Atuariais. **PRODUÇÃO, REDAÇÃO E REVISÃO:** Tabata Martins, 16017/MG. **DIAGRAMAÇÃO:** Tainah França.

ENDEREÇO: Rua Bernardo Guimarães, 63, Funcionários, Belo Horizonte, MG - 30140-080.
CONTATOS: (31) 3284.8407 - atendimento@maisprevidencia.com - www.maisprevidencia.com.

INFORMAÇÃO E APOIO DITAM A LUTA DA MAIS PREVIDÊNCIA CONTRA O COVID-19

Informação e apoio. Essas são as duas palavras que ditam como vem sendo a luta da Mais Previdência contra o Covid-19. Prova disso é que, desde a chegada do novo Coronavírus ao Brasil, a diretoria-executiva da entidade vem tomando uma série de medidas com foco prioritário em preservar a integridade e saúde física de seus participantes, colaboradores e a sociedade em si, assim como também redobrou sua preocupação e zelo com a saúde financeira de todos



Fernando Dias, Diretor de Administração e Benefícios da Mais Previdência

“Desde o começo da pandemia, não estamos medimos esforços para tentar minimizar os efeitos da crise social e econômica decorrente da doença, principalmente, para os nossos mais de cinco mil participantes. Com esse propósito, desde a segunda quinzena de março, foram feitos vários estudos técnicos e tomada uma série de medidas já partilhada na edição anterior deste nosso informativo mensal digital, inclusive, em formato de linha do tempo para a melhor compreensão e avaliação de todos. Porém, a luta continua! E, mais do que nunca, acreditamos que informação também é prevenção. Por isso, intensificamos os nossos comunicados com os participantes e, juntamente com a nossa equipe de Comunicação, planejamos e construímos novos conteúdos informativos bem didáticos e personalizados à nova realidade. A nossa intenção é que os participantes da Mais Previdência tenham pleno conhecimento de tudo que vem sendo feito em prol deles em um momento tão delicado e, acima de tudo, orientá-los sobre como agir quando o assunto é previdência privada em tempos de pandemia”, explica Fernando Dias, Diretor de Administração e Benefícios da Mais Previdência.

Entre os novos conteúdos informativos citados por Dias, estão um vídeo gravado por Guilherme Velloso Leão, Diretor-Presidente da Mais Previdência, em que ele tranquiliza os participantes em relação à saúde financeira da entidade e os Planos Casfam e Mais Previdência Família. *“Garanto que todos podem ficar tranquilos sobre o plano de previdência que possuem conosco. Afinal, posso assegurar que os seus planos encontram-se equilibrados, com superávit técnico e reservas suficientes para fazer frente a todas as obrigações que temos. Sobre a capacidade da Mais Previdência em arcar com os pagamentos de benefícios de todos os seus aposentados, resgates e portabilidades requeridas, também afirmo que continuamos com uma carteira equilibrada”, diz Leão.*



[Clique aqui](#) e assista ao vídeo!



RAI 2019

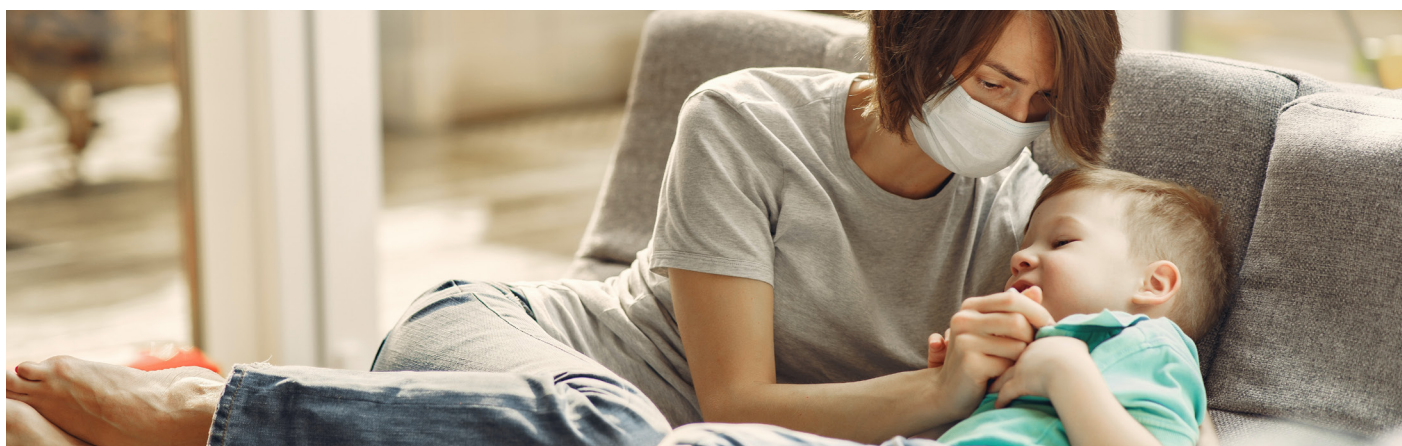
A divulgação do Relatório Anual de Informações, o RAI, da Mais Previdência também se enquadra nos conteúdos informativos destacados por Dias. Afinal, pela primeira vez, o documento foi disponibilizado aos participantes de maneira interativa. “O conteúdo do RAI 2019 foi produzido por toda a equipe técnica da Mais Previdência, que, juntamente com os profissionais da área de Comunicação, inovaram e o transformaram em um relatório formatado como e-book, inclusive com a função de hiperlink por meio da qual, agora, os nossos participantes terão a liberdade e a praticidade de escolherem o que querem consultar e na ordem que acharem melhor. Tudo isso pensando em melhor atender e informar os nossos atendidos, já que transparência e qualidade são alguns dos nossos valores que sempre priorizamos exercê-los por meio de ações concretas como o RAI”, afirma Dias.

[Clique aqui e acesse o novo RAI!](#)

Também com a intenção de melhor informar e atender, foi criado o FAQ COVID-19 Mais Previdência para tirar as dúvidas dos participantes durante este período de incerteza gerado pela pandemia. “O conteúdo do FAQ foi desenvolvido em parceria com toda a equipe da entidade que, desde o começo da pandemia, foi orientada pela diretoria a atender os participantes com uma especial atenção, uma vez que o momento pede apoio e, acima de tudo, transparência. Por isso, ele reúne as principais dúvidas já apresentadas desde então pelos nossos participantes, assim como suas respectivas respostas de forma bastante clara e informativa”, detalha Dias.



[Clique aqui e acesse o FAQ COVID-19!](#)

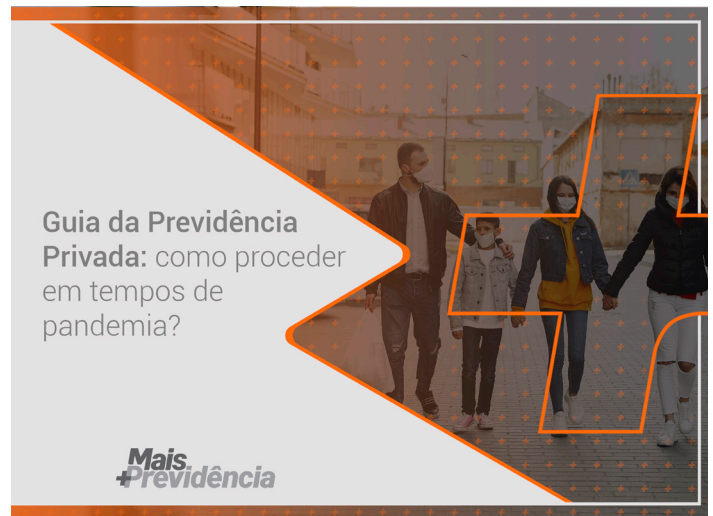


Na sequência, foi lançado o mascote +P para apoiar e orientar os participantes durante o período de isolamento social. *"Estamos em uma época em que pensar no futuro pode parecer algo incerto e entendemos isso. Entretanto, toda crise também pode ser uma oportunidade, inclusive, quando você conta com orientações e informações técnicas de confiança como a Mais Previdência disponibiliza. Precisamos encarar o atual contexto também como um importante aprendizado de que planejar o amanhã serve para garantir certa estabilidade em horas difíceis. Sendo assim, a ideia é que o mascote +P seja um novo canal de dicas confiáveis sobre educação financeira, orientação familiar, melhores práticas para o trabalho home office, entre outras questões que sabemos que estão fazendo parte da vida dos nossos participantes em decorrência do período de quarentena", esclarece Dias.*



Esse é o +P, o mascote da Mais Previdência! Clique aqui e saiba mais sobre ele!

Ainda com o objetivo de informar e apoiar, os participantes da Mais Previdência foram presenteados pela entidade com o 'Guia da Previdência Privada: como proceder em tempos de pandemia?'. *"Neste guia, que é digital, os participantes encontram quais são as suas ações de direito em relação ao plano de previdência privada que possuem conosco, assim como detalhado esclarecimento de suas causas e consequências. O esperado é que, ao final da leitura deste guia, os participantes saibam, realmente, como procederem em tempos de pandemia quando o assunto é previdência privada. Afinal, a Mais Previdência é para todos os momentos da vida e, juntos, podemos e vamos vencer o Covid-19!", finaliza Dias.*



Clique aqui e acesse o Guia da Previdência Privada: como proceder em tempos de pandemia?

Dúvidas ou sugestões de como podemos te informar e apoiar ainda mais durante a pandemia de Covid-19? Entre em contato conosco pelo e-mail atendimento@maisprevidencia.com ou ligue no número (31) 98791-5328.

PROCURA POR SEGURO DE VIDA AUMENTA DURANTE PANDEMIA

Mais Previdência oferece seguros desenvolvidos especialmente para seus participantes

Devido à chegada do novo Coronavírus ao Brasil, muitos brasileiros estão sendo afetados pela doença, mas também pela crise social e econômica decorrente da pandemia. Nesse cenário, grande parte da população vem mudando alguns hábitos e até concepções sobre investimentos quando o assunto é segurança pessoal e da família. Prova disso é uma pesquisa realizada pela Minuto Seguros, corretora pioneira e líder na venda de seguros pela Internet no Brasil, que serviu para a descoberta de que a procura por seguro de vida aumentou significativamente entre os brasileiros desde o começo do período de isolamento social.



"A população está com medo e com razão, pois a doença parece estar mais próxima da gente. Acredito que esse cenário motiva as pessoas a procurarem proteção e o seguro de vida é um produto que responde à essa procura",
Marcelo Blay, fundador e o CEO da Minuto Seguros.

De acordo com Marcelo Blay, fundador e o CEO da Minuto Seguros, *"no levantamento que fizemos na Minuto Seguros, constatamos um aumento de 136% nas vendas seguro de vida em março deste ano comparativamente ao mesmo mês de 2019. Também observamos que, no mesmo período em que a procura de pessoas físicas aumentou, a venda para empresas de seguro de vida em grupo para seus funcionários teve elevação de 250%. Essas variações são atípicas no nosso mercado e revelam, de fato, que a pandemia de Coronavírus despertou o interesse de ambos os públicos para o seguro de vida. Desde que começou a se falar mais em Coronavírus, principalmente quando a disseminação ficou mais forte na Europa, as pessoas já perguntam sobre a cobertura do Covid-19 pelo seguro de vida. Quando o surto atingiu o Brasil, as buscas por esse motivo específico aumentaram ainda mais. Observamos esse comportamento na Minuto nos contatos para contratar o produto, quando as pessoas passaram a citar o Covid-19 como motivo para buscar a proteção. No caso das empresas, há uma clara preocupação com o Coronavírus, como essa doença pode atingir seus colaboradores e querem protegê-los. Com isso, o aumento da procura pelo seguro de vida em grupo, a exemplo do individual, também é reflexo dessa nova realidade",* revela.

Blay complementa que, na sua avaliação sobre o resultado do levantamento, *"a crise do Coronavírus é muito grave. Infelizmente, a cada dia que passa, assistimos os números de casos e mortes crescerem no Brasil e no mundo. A população está com medo e com razão, pois a doença parece estar mais próxima da gente. Acredito que esse cenário motiva as pessoas a procurarem proteção e o seguro de vida é um produto que responde à essa procura. Imagine que toda uma família, composta por um casal e dois filhos, dependa majoritariamente de uma pessoa para prover o sustento. Isto é, pagar a alimentação, as contas da casa, eventualmente aluguel e escola para as crianças. Na falta dessa*

pessoa, a família precisará lidar, além da grande dor da perda, com a sobrevivência dali em diante, sem ter sua principal fonte de renda. Para casos como esse, o seguro de vida se mostra como uma alternativa acessível para minimizar o baque e como uma ponte que ajudará a família na travessia até encontrar seu novo equilíbrio financeiro. Além de cobertura para morte, como nesse exemplo, o segurado também pode complementar sua apólice com outras proteções para ter mais tranquilidade, como diárias por incapacidade temporária, antecipação especial por doença, despesas médico-hospitalares e odontológicas e assistência funeral, entre outras", explica.



"O aumento na demanda pelas apólices de seguros de vida nesse momento de pandemia deve-se ao fato do despertar de necessidades das pessoas economicamente ativas", Rogério Abreu de Araújo, Diretor da TGL Consultoria.

Na análise de Rogério Abreu de Araújo, Corretor de Seguros com Certificação Técnica e Especialização em Previdência Complementar e Diretor da TGL Consultoria, "o mercado de seguros de vida individual no país já vem apresentando resultados de crescimento significativo ao longo dos últimos 10 anos, em vários momentos com crescimento acima de dois dígitos. Em 2017, a arrecadação do mercado de seguros de vida, excluindo o VGBL, superou, pela primeira vez, a arrecadação da carteira de seguros de automóveis. O aumento na demanda pelas apólices de seguros de vida nesse momento de pandemia deve-se ao fato do despertar de necessidades das pessoas economicamente ativas, que, além de sentirem o risco morte prematura com uma maior evidência, face ao alto índice de mortalidade decorrente do Covid-19, passaram também a entender qual é a responsabilidade financeira que possuímos para as nossas famílias, com o processo de isolamento, a queda de receitas e a incerteza de prazos para retomada de uma vida financeira estável. Passamos a entender que, se perdemos a nossa capacidade de trabalho, de gerar receitas, a qualidade de vida de nossa família é imediatamente afetada e essa capacidade de trabalho pode ser impactada por uma invalidez, temporária ou definitiva, por acidente ou doença, assim como em razão de uma morte prematura. Se eu paro de gerar receitas que irá pagar o condomínio, a escola dos filhos, a fatura

do cartão de crédito, as compras de supermercados? Tudo isso veio à tona nesse momento de pandemia e isolamento", ressalta.

Mudanças no mercado de seguros

Para Blay, da Minuto Seguros, a pandemia de Covid-19 não só fomentou a venda de seguros de vida, mas também já provocou mudanças importantes neste mercado. "O mercado de seguros sofreu algumas mudanças devido à pandemia. Para que o Covid-19 passasse a ser coberto nas apólices de seguro de vida, por exemplo, as seguradoras precisaram rever as condições gerais do produto. Isto porque pandemias são consideradas riscos excluídos. Ou seja, que não possuem cobertura pelo seguro. A partir do momento em que a OMS atribuiu o status de pandemia ao Coronavírus no dia 11 de março, as seguradoras não seriam obrigadas a ter cobertura para situações como morte causada pelo Covid-19. No entanto, as seguradoras fizeram uma avaliação criteriosa do impacto em seus balanços da cobertura para essa pandemia e concluíram que poderiam atender os pedidos de indenização sem comprometer sua solidez financeira e, conseqüentemente, garantir o atendimento aos demais pedidos de pagamento de sinistro. As coberturas são livres de carência para quem já havia contratado o seguro antes da pandemia. Para as pessoas que ainda vão adquirir o produto, o indicado é consultar as condições e planos com o corretor ou com a seguradora, pois a questão de carências aplicáveis pode variar", aconselha.

Investimento que vale a pena

Também segundo Araújo, da TGL Consultoria, a aquisição de seguro de vida, assim como de outros tipos de proteção, é um investimento que, realmente, vale a pena. "Acredito que seja o melhor investimento que possamos fazer, inclusive, de uma forma muito simples de me expressar, o mais barato investimento que eu posso fazer! A relação valor investido versus capital segurado sempre será favorável ao segurado, em razão do conceito de mutualismo do seguro. Somente para demonstrar de uma forma prática, o meu primeiro processo de indenização de seguro de vida de morte, pago a uma família, foi de um cliente de 52 anos de idade, que havia pago menos de R\$ 3.000 de seguro e que, infelizmente, em 6 meses, veio a falecer, deixando uma cobertura na sua apólice de R\$ 650 mil. No caso das apólices vitalícias, você pode ainda projetar o pagamento da apólice em prazos determinado, quitá-la, por exemplo, em 10, 15, 20 anos, o que melhora ainda mais a relação valor investido e capital segurado. Nessas apólices, você ainda conta com a possibilidade de utilizar a reserva em forma de resgate, caso, no futuro, suas necessidades e objetivos sejam outros, porém essa uma alternativa que não deve ser encarada como objetivo principal", esclarece.

"O que compra o seguro de vida é a sua saúde, o dinheiro apenas o paga. Se você não possuir saúde, certamente, não será aceito pelas seguradoras", Rogério Abreu de Araújo, Diretor



"Os seguros disponíveis para os participantes do Plano Mais Previdência Família possuem assistências adicionais e sorteio mensal de R\$ 5 mil por mês", Patrícia Campos, Consultora de Vendas da Mais Previdência.

Araújo ainda complementa que *"particularmente, acredito que todas as pessoas economicamente ativas, independente de possuírem ou não dependentes financeiros, necessitam de um seguro de vida por diversos motivos e a contratação deve ser realizada o quanto antes, enquanto temos saúde para contratá-lo, uma vez que o que compra o seguro de vida é a sua saúde, o dinheiro apenas o paga. Se você não possuir saúde, certamente, não será aceito pelas seguradoras, ou, se aceito, terá restrições de coberturas ou as taxas agravadas, simples assim. O seguro de vida tem diversas funcionalidades, por exemplo, é instrumento de garantia de crédito, mas as que me chamam maior atenção são proteção do padrão de vida familiar, realização dos sonhos, alavancagem patrimonial, sucessão patrimonial e qualidade de vida", detalha.*

Seguros ofertados pela Mais Previdência

Desde o lançamento do Plano Mais Previdência Família, em novembro do ano passado, a Mais Previdência passou a ofertar seguros desenvolvidos especialmente para seus participantes por meio da Icatu Seguros, empresa especialista em oferecer as melhores soluções relacionadas ao planejamento do futuro, proteção do presente e a realização de projetos em cada fase da vida.

Conforme Patrícia Campos, Consultora de Vendas da Mais Previdência, são muitos os benefícios dos seguros oferecidos, com exclusividade, pela entidade juntamente com a adesão ao novo plano. *"Além das coberturas de morte e invalidez, os seguros disponíveis para os participantes do Plano Mais Previdência Família possuem assistências adicionais, como assistência pet, assistência desconto farmácia, assistência mulher e sorteio mensal de R\$ 5 mil por mês", destaca.*

Campos ressalta também que é bem mais vantajoso para os participantes do novo plano adquirirem seus seguros por meio da Mais Previdência, já que *"todos foram desenvolvidos especialmente para clientes da Mais Previdência, além de possuírem valores inferiores aos da média de mercado. Assim, oferecemos coberturas maiores com mensalidades que cabem no bolso", enfatiza.*

Para saber mais detalhes sobre os seguros disponíveis aos participantes do Plano Mais Previdência Família, [clique aqui](#) e solicite um atendimento personalizado por meio do WhatsApp.





Que futuro deseja para o seu filho (a)?

Deixe que a Mais Previdência te ajuda neste planejamento!

Afinal, independente da sua resposta, temos a certeza de que o amanhã do seu filho (a) depende de você, que precisa levar em consideração que a vida é cheia de imprevistos e situações difíceis, como a que todos nós estamos passando atualmente devido à pandemia de Covid-19.

Por isso, queremos te oferecer ajuda neste planejamento!

Aproveite que está em casa, **clique aqui** e entre em contato com os nossos consultores pelo WhatsApp para saber como um investimento mensal a partir de apenas R\$ 79 pode assegurar a saúde financeira do seu filho (a)!

Com o Plano Mais Previdência Família, você também pode fazer resgates parciais a partir do 3^a ano de contribuição, caso mais algum fato inesperado aconteça.

Se preferir, o processo de adesão ao novo plano também pode ser feito diretamente no nosso site **www.maisprevidencia.com**.

A Mais Previdência é para todos os momentos da vida e aqui estamos para te ajudar a desenhar um futuro melhor para você e toda a sua família!

Juntos, podemos e vamos vencer!

REUNIÕES EM TEMPOS DE COVID-19



Com o intuito de dar continuidade às atividades da Mais Previdência em meio à atual pandemia, desde março, a diretoria-executiva da Mais Previdência e os integrantes dos Conselhos Fiscal e Deliberativo da entidade estão fazendo reuniões virtuais. Além disso, toda a equipe também reúne virtualmente duas vezes por semana para alinhamento das demandas e rotinas. *“Desde o começo da pandemia, procuramos nos adaptar o máximo possível para que, com toda a segurança necessária, consigamos cumprir com as nossas reuniões, que são tão importantes para o bom andamento da entidade. O nosso compromisso com os nossos participantes é a missão que nos move diariamente, principalmente, em momentos como os atuais”,* diz Fernando Dias, Diretor de Administração e Benefícios da Mais Previdência.

PREVENÇÃO É O MELHOR CAMINHO

Apesar do atendimento presencial da Mais Previdência ainda estar suspenso por tempo indeterminado devido à atual pandemia de Covid-19, todas as medidas de prevenção possíveis já estão sendo tomadas na sede da entidade. Prova disso é que totens de álcool em gel já foram instalados na sede da +P, que também está em processo de preparação dos seus espaços físicos para quando a reabertura for permitida pelas autoridades. Afinal, prevenção é o melhor caminho!

