

+Pnews

29ª Edição - Agosto - Setembro 2023

Mais
+Previdência



EQUIPE COMERCIAL DA +P VISITA UNIDADES FIEMG, SESI, SENAI, CIEMG E IEL

Índice



Editorial Pg. 1 

Quem indica a +P,
amigo é!



Fique por Dentro Pg. 4 

Receba também a equipe
+P na sua unidade!



Investimentos Pg. 11 

Descubra quais são os principais
tipos de investimentos!



Destaques Pg. 19 

+P é uma das patrocinadoras
do Projeto Dirigente FIEMG!



Guilherme Velloso Leão,
Diretor-Presidente da Mais Previdência

QUEM INDICA A +P, AMIGO É!

Pelo segundo ano consecutivo, lançamos a campanha ‘Quem Indica Amigo é +P’ para celebrar o Dia Internacional da Amizade e com o intuito de conscientizarmos os nossos clientes a promoverem a previdência privada e, especificamente o nosso Plano Mais Previdência Família, junto aos seus familiares e colegas de trabalho.

A campanha premiou com um GIFT CARD CVC de R\$ 1 mil três clientes que indicaram e contribuíram para a adesão de novos clientes ao plano, sendo encerrada no dia 30 de agosto com ótimos resultados. Por isso, agradeço a participação de todos que, além de contribuírem para o crescimento do seu próprio plano de benefícios conosco, também ajudaram amigos e familiares na construção de um futuro financeiro mais seguro.

E, aproveitando o calor e entusiasmo da campanha na mobilização dos amigos da FIEMG, SESI, SENAI, CIEMG e IEL pela busca de novas adesões ao plano, quero, nesta edição, estimular a todos vocês a darem continuidade nesse importante engajamento.

Assim, você que já é cliente de um dos planos de previdência privada da +P, que conhece o produto e a empresa, pode ser o nosso melhor vendedor. Afinal de contas, não existe melhor propaganda para uma empresa que não venha do famoso e antigo ‘boca a boca’. Por isso, além de agradecer mais uma vez pelo seu empenho na indicação de amigos e familiares, venho pedir, neste editorial, a continuidade dessas indicações e isso pela defesa e divulgação de sua entidade de previdência complementar, pois, em última instância, você estará ajudando a si próprio.

Lembro que somos uma instituição de previdência privada sem fins lucrativos. Com isso, quanto maior o patrimônio dos nossos planos, maiores serão os ganhos de escala na gestão desse patrimônio, o que permite a redução, gradual, da taxa de administração cobrada de todos. Em última instância, quanto menor a taxa de administração dos planos, maior é a rentabilidade líquida alocada na conta de poupança de cada um de nós.

Nesse sentido e por falar em um futuro mais tranquilo para as pessoas, amigos e familiares, resalto ainda a importância de pensarmos nos mais jovens. Essa turma está sendo educada pelas mídias diversas para o consumismo extremo, para um mundo da fantasia, onde o lema é viver o hoje, não se preocupar com o amanhã, com o futuro. Atualmente, as pessoas são incentivadas/bombardeadas para o consumo e valorizadas pela sua capacidade de consumismo. Já a previdência privada é um projeto de longo prazo, que vai exatamente na contramão desse modelo de estímulo ao consumismo, pois implica na disciplina e persistência para a renúncia do consumo imediato em prol de um futuro financeiro, inclusive, de saúde mais tranquilo.

Portanto, educar os nossos filhos e netos para pensar neste futuro aparentemente longínquo é um grande desafio. Na realidade, há estudos que mostram que há vieses comportamentais que

bloqueiam a capacidade das pessoas em pensarem na realidade de sua velhice. As pessoas não pensam neste futuro, não querem pensar nisso. E um desses vieses é a falta de empatia pelo nosso ‘Eu futuro’.

Outros estudos também mostram que, psicologicamente, seu ‘Eu futuro’ ou o seu ‘Eu aposentado’ tem o mesmo valor emocional que um estranho na rua. E isso porque costumamos achar que nunca vamos envelhecer, o que não é a realidade. Assim, há um bloqueio nessa visão e, hoje em dia, é expressivo o crescimento vertiginoso de plásticas e outros procedimentos estéticos para retardar a aparência de ‘velho’, o que é um bom exemplo dessa luta contra a natureza, evitando encarar a realidade.

O conceito de poupança significa que temos de abrir mão de algo hoje para investir neste ‘Eu futuro’. Mas, se esse ‘Eu futuro’ for um estranho para mim, de quanto eu vou abdicar em consumo atual para o benefício desse estranho? O ‘Eu presente’ não tem empatia com o ‘Eu futuro’. E, segundo os psicólogos, o nosso cérebro não é feito para antecipar a velhice. Entretanto, a boa notícia é que pode ser trabalhado nesse sentido, fomentando e estimulando uma visão de vida mais saudável e segura no futuro.

Lembro aqui uma realidade já destacada em editoriais anteriores: a previdência social oficial, no Brasil e no mundo, caminhará rapidamente para prover a subsistência

das pessoas. A pirâmide etária brasileira apresenta acelerado processo de envelhecimento da população, com menos nascimentos e mais longevidade na população adulta e idosa. Assim como, as relações e modelos de trabalho estão mudando rapidamente. Já há novas tecnologias e inteligência artificial eliminando postos de trabalho de menor qualificação/conhecimento, sendo todos esses fatores que estão reduzindo, rapidamente, o universo populacional contribuinte do INSS.

Nesse contexto, caso uma pessoa sonhe em manter, na sua velhice, um padrão de vida minimamente próximo daquele que viveu na fase laboral ativa, não terá outro caminho se não pensar em construir, desde jovem, a sua previdência privada. A outra hipótese é arrumar forças para continuar trabalhando, lembrando, porém, que as oportunidades de trabalho para a terceira idade continuam muito escassas. Por isso, eu reforço: pais e avós, funcionários da FIEMG, SESI, SENAI, CIEMG e IEL e já clientes dos planos de previdência da +P, pensem na educação financeira dos seus filhos e netos. A previdência complementar é sim um ótimo instrumento para isso!

Por fim, faço questão de partilhar com vocês uma mensagem extraída de recente apresentação de Leandro Ladeira, palestrante e estrategista de Marketing Digital, realizada durante o Fire Festival 2023, um dos maiores eventos de empreendedorismo digital, marketing, tecnologia e inovação da América Latina promovido pela Hotmart em Belo Horizonte, Minas Gerais:

“Hoje, é dia 23 de junho de 2053, 5h35 da manhã. Estou brigando com o frio e com as dores nas costas para sair da cama. Me arrependo de quando tinha 40 e achava que estava velho demais para começar. Aos 76 anos, tenho que levantar a essa hora e trabalhar para complementar a renda. O INSS quebrou em 2043. Graças a Deus, o Uber ainda manteve alguns carros não autônomos para agradar clientes hipsters. Essa é uma peça de ficção, mas qualquer semelhança com o futuro da sua realidade não é mera coincidência”

Guilherme Velloso Leão

Expediente

+PNEWS: o informativo digital 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.

Projeto gráfico e diagramação: Cássio Ferrani.

Endereço: Rua Bernardo Guimarães, 63, Funcionários, Belo Horizonte, MG - 30140-080.

Contatos: (31) 3284.8407 - atendimento@maisprevidencia.com - www.maisprevidencia.com.br.

+ FIQUE POR DENTRO

por Tabata Martins



EQUIPE COMERCIAL DA +P VISITA UNIDADES FIEMG, SESI, SENAI, CIEMG E IEL PARA FOMENTAR ADESÕES

Se no seu local de trabalho tem alguém que ainda não usufrui do benefício de previdência privada junto à +P como você, é só nos acionar!

Com o objetivo de fomentar as adesões ao Plano Mais Previdência Família, a equipe Comercial da Mais Previdência, desde maio deste ano, deu início a uma série de visitas presenciais às unidades da FIEMG, SESI, SENAI, CIEMG e IEL.



“A nossa ideia é que, por meio de apresentações pessoais e, portanto, mais humanizadas, os funcionários (as) que ainda não usufruem do benefício de previdência privada percebam o grande erro que estão cometendo”, partilha Fernando Dias, Diretor de Administração e Benefícios da +P.

De acordo com Fernando Dias, Diretor de Administração e Benefícios da +P, “essas visitas fazem parte do Planejamento Ágil de Comunicação Estratégica +P firmado em fevereiro junto às equipes de Comunicação e Marketing e Comercial da entidade. A nossa ideia é que, por meio de apresentações pessoais e, portanto, mais humanizadas, os funcionários (as) que ainda não usufruem do benefício de previdência privada que a FIEMG, SESI, SENAI, CIEMG e IEL oferta hoje em dia, e de maneira patrocinada com a nossa ajuda, percebam, enfim, o grande erro que estão cometendo, com ênfase no fato de estarem, literalmente, perdendo dinheiro. Dessa forma, alinhamos essas visitas com as gerências de tais unidades, que, até agora, estão surtindo bons efeitos. No entanto, o contínuo apoio das lideranças é de suma importância para que, juntos, consigamos melhorar as condições de vida dos nossos colegas quando eles pararem de trabalhar. Afinal, previdência privada não é só um bom investimento financeiro. É a garantia de que uma pessoa irá conseguir manter o seu padrão de vida quando parar de trabalhar. Ou seja, não irá depender de parentes e poderá, realmente, ter uma aposentadoria digna, o que já sabemos que o INSS não irá mais garantir a ninguém em um futuro bem próximo. Sendo assim, alertar os nossos colegas é também uma questão de responsabilidade social de todos nós”, afirma.



“Achamos melhor focar em um atendimento mais humanizado, presencial, em que as nossas vendedoras tivessem uma maior chance de entenderem as reais dores desses clientes potenciais”, esclarece Anderson Mathias Siqueira, Assessor Comercial da +P.

Anderson Mathias Siqueira, Assessor Comercial da +P, complementa que “durante contato telefônico e por e-mail desde o mês de fevereiro deste ano com a maioria dos funcionários (a) da FIEMG, SESI, SENAI, CIEMG e IEL que ainda não usufruem do diferenciado benefício de previdência privada que possuem direito, percebemos que muitos, na verdade, não entendiam direito como funciona esse tipo de investimento financeiro, quais são as suas vantagens e o que perdem a não fazerem as suas adesões e de seus familiares. Por isso, achamos melhor focar em um atendimento mais humanizado, presencial, em que as nossas vendedoras Leticia Stefany e Ana Paula Rodrigues tivessem uma maior chance de entenderem as reais dores desses clientes potenciais e, assim, os oferecessem as melhores opções”, explica.



UNIDADES JÁ VISITADAS

Até a última semana do mês de agosto, mais de 30 unidades da FIEMG, SESI, SENAI, CIEMG e IEL já haviam recebido a visita da equipe Comercial +P, sendo as seguintes:

- FIEMG BELO HORIZONTE SEDE FEDERAÇÃO DA INDÚSTRIA DE MINAS GERAIS
- SENAI CENTRO DE TREINAMENTO DA TECNOLOGIA DA INF. CTTI
- SENAI CONTAGEM CFP EUVALDO LODI
- SENAI VESPASIANO CFP LUIZ CÉSAR ALBERTINI
- SENAI SANTA LUZIA CFP JOÃO CARLOS GIOVANNINI
- SENAI BELO HORIZONTE CFP AMÉRICO RENÉ GIANNETTI
- SENAI BELO HORIZONTE CFP PAULO DE TARSO
- SENAI PEDRO LEOPOLDO UI GERSON DIAS
- SENAI SÃO JOÃO DEL REI CFP SÍLVIO ASSUNÇÃO
- SENAI CONTAGEM ESCOLA ALVIMAR CARNEIRO DE REZENDE
- SENAI CONTAGEM CEDETEM PETRONIO MACHADO ZICA
- SENAI NOVA LIMA CFP AFONSO GRECO
- SENAI BETIM CETEM MARIA MADALENA NOGUEIRA
- SENAI BELO HORIZONTE SEDE SERVIÇO SOCIAL
- SENAI BELO HORIZONTE SEDE SERVIÇO NACIONAL
- ESCOLA SENAI SETE LAGOAS FUNDACAO ZERRENNER
- SESI SÃO JOÃO DEL REI ESCOLA DOM BOSCO
- SESI SANTA LUZIA ESCOLA JOÃO CARLOS GIOVANNINI
- SESI BELO HORIZONTE ESCOLA MARIZA ARAUJO
- SESI PEDRO LEOPOLDO ESCOLA MARIA JOSÉ DE ALMEIDA
- SESI BELO HORIZONTE ESCOLA HAMLETO MAGNAVACCA
- SESI BELO HORIZONTE ESCOLA GENERAL ONÉSIMO BECKER
- SESI BELO HORIZONTE ESCOLA EMÍLIA MASSANTI
- SESI BETIM CLUBE DO TRABALHADOR FRANCISCO NETTO
- SESI BELO HORIZONTE ESCOLA NEWTON ANTONIO DA SILVA
- SESI CONTAGEM ESCOLA ALVIMAR CARNEIRO DE REZENDE
- SESI BELO HORIZONTE CENTRO CULTURAL SESIMINAS
- ESCOLA SESI SETE LAGOAS OTONI ALVES COSTA
- ESCOLA SESI BENJAMIN GUIMARÃES
- CENTRO DE EDUCAÇÃO INFANTIL SESI LEONOR FRANCO



É válido realçar que, conforme Siqueira, “apuramos que 193 funcionários (a) das unidades acima já visitadas ainda não usufruíam do benefício de previdência privada junto à +P. Porém, a nossa equipe já conseguiu conversar pessoalmente com 136 dessas pessoas durante as visitas, sendo que 79 aderiram ao Plano Previdência Família e, agora, já garantiram a segurança financeira para os seus futuros”, destaca.



QUEM JÁ RECEBEU A VISITA DA EQUIPE COMERCIAL +P, INDICA!



“Indico que colegas também recebam a equipe da +P, uma vez que, depois da pandemia de Covid-19, nós precisamos do contato físico para estreitar as relações. E, quando falamos de investir no futuro, temos que olhar olho no olho para sentirmos segurança, o famoso ‘mineirinho’”, diz Mateus Alessandro Gonçalves, Gerente do SENAI Fundação Zerrenner.

Mateus Alessandro Gonçalves, de 47 anos, é Gerente do SENAI Fundação Zerrenner e uma das lideranças que já recebeu a visita da equipe Comercial da Mais Previdência. Para ele, a visita “foi riquíssima, pois o contato físico é muito importante para gerar credibilidade. Propicia um atendimento customizado, de acordo com cada empregado, sem contar que a visita da consultora Letícia contribuiu para novas adesões e para também sanar algumas dúvidas dos empregados que já tinham aderido ao plano anteriormente. Por isso, indico que colegas também recebam a equipe da +P, uma vez que, depois da pandemia de Covid-19, nós precisamos do contato físico para estreitar as relações. E, quando falamos de investir no futuro, temos que olhar olho no olho para sentirmos segurança, o famoso ‘mineirinho’”, relata.



“Indico aos meus colegas, Gerentes das demais unidades, a visita da Mais Previdência em razão da possibilidade de ampliação do conhecimento dos empregados em relação aos benefícios oferecidos pela FIEMG e também pela qualidade do atendimento prestado”, assinala Roseane Netto Vinte, Gerente de unidade na Escola SESI Sete Lagoas Otoni Alves Costa.

Roseane Netto Vinte, de 41 anos, é Pedagoga e Bibliotecária na Escola SESI Sete Lagoas Otoni Alves Costa e avalia que *“a visita da Mais Previdência ao Sesi Sete Lagoas foi muito proveitosa tanto para os empregados que não possuíam um plano, quanto para aqueles que já são adeptos à previdência. Toda a equipe que manifestou interesse em ser atendida, com objetivo de avaliar a possibilidade de aderir a um plano, tirou suas dúvidas e pode compreender, de maneira detalhada e esclarecedora, as propostas e o plano de previdência atualmente disponível. Eu, inclusive, me incluo neste exemplo, pois, no momento da minha contratação, estava insegura em aderir a um plano em razão de uma experiência negativa que havia tido com outra previdência privada. Mas, ao ser atendida pela Letícia, pude compreender o processo, as taxas, os benefícios, os planos e escolher pela adesão de maneira segura. A visita também foi muito positiva para quem já possuía um plano da Mais Previdência e também tinha dúvidas. Esses empregados também foram atendidos e tiveram suas questões esclarecidas com a mesma atenção e disponibilidade destinada aos potenciais novos clientes. Esse foi um aspecto que me chamou atenção, pois traduz, na prática, os valores da Mais Previdência e, junto às demais colocações, contribuiu para que eu considerasse a visita muito válida. Por isso, indico aos meus colegas, Gerentes das demais unidades, a visita da Mais Previdência em razão da possibilidade de ampliação do conhecimento dos empregados em relação aos benefícios oferecidos pela FIEMG e também pela qualidade do atendimento prestado pela Mais Previdência”,* recomenda.



Letícia Stefany, da equipe comercial +P e Mateus Alessandro Gonçalves, Gerente do SENAI



Letícia Stefany, da equipe comercial +P e Roseane Netto Pedagoga e Bibliotecária na Escola SESI



“Indico que os meus colegas recebam também o pessoal da Mais Previdência, uma vez que muitos funcionários não fazem a adesão ao benefício de previdência privada devido às dúvidas”, aponta Márcio Antônio de Souza, Supervisor Administrativo da Escola SESI SENAI Betim Maria Madalena Nogueira.

Márcio Antônio de Souza, de 51 anos, Supervisor Administrativo da Escola SESI SENAI Betim Maria Madalena Nogueira, também gostou de receber a visita da equipe Comercial da +P, classificando-a como “ótima, pois foi uma visita produtiva e proveitosa, em que foram explicadas todas as dúvidas sobre os processos para todos os colaboradores da unidade que estavam com dúvidas. Por isso, indico que os meus colegas recebam também o pessoal da Mais Previdência, uma vez que muitos funcionários não fazem a adesão ao benefício de previdência privada devido às dúvidas. E, na minha, todas elas foram esclarecidas, inclusive, as de quem já é cliente da +P”, divide.



“Eu indico a visita da Mais Previdência porque é uma forma de aprofundar o conhecimento numa importante solução de previdência privada oferecida pela FIEMG”, pontua Patrícia Reis Rodrigues, Gerente da Unidade SESI de Segurança e Saúde no Trabalho.

Patrícia Reis Rodrigues, de 49 anos, é Gerente da Unidade SESI de Segurança e Saúde no Trabalho e partilha que “a visita da equipe da Mais Previdência foi um passo importante para fortalecer ainda mais o benefício de previdência privada para todos os empregados. Por isso, a indico, uma vez que é uma forma de aprofundar o conhecimento numa importante solução de previdência privada oferecida pela FIEMG. Afinal, ter um plano de previdência pode ser um grande aliado na hora de garantir tranquilidade financeira no futuro”, sinaliza.



“A visita da equipe Comercial da Mais Previdência é uma grande oportunidade para esclarecer dúvidas, convencer indecisos e apoiar as equipes a abraçarem esse diferenciado benefício”, alega Flávio Jônatas de Oliveira, Supervisor Administrativo no Centro de Educação Infantil SESI Leonor Franco.

Flávio Jônatas de Oliveira, de 34 anos, é Supervisor Administrativo no Centro de Educação Infantil SESI Leonor Franco e compartilha que “a visita da equipe da Mais Previdência na minha unidade foi muito importante. Alguns empregados ainda não tinham aderido ao benefício de previdência privada e a presença da Letícia foi determinante para que eles entendessem a importância e a grande oportunidade que tinham acesso. Quando o empregado entende que esse benefício o seguirá em toda a caminhada no sistema e até além dele, toma ciência da grande oportunidade e diferencial para a sua vida. Assim, a visita da equipe Comercial da Mais Previdência é uma grande oportunidade para esclarecer dúvidas, convencer indecisos e apoiar as equipes a abraçarem esse diferenciado benefício”, acredita.

COMO SOLICITAR UMA VISITA DA EQUIPE COMERCIAL +P?

Se no seu local de trabalho tem alguém que ainda não usufrui do benefício de previdência privada junto à +P, é só nos acionar!

Basta enviar e-mail para comercial@maisprevidencia.com ou **CLICAR AQUI** e conversar pelo WhatsApp com uma das nossas vendedoras.

Nos ajude a aumentar o patrimônio do Plano Mais Previdência Família e, principalmente, a construir uma aposentadoria digna para os seus funcionários e/ou colegas de trabalho!

VAMOS, JUNTOS, AJUDAR NA CONSTRUÇÃO DE UM FUTURO FINANCEIRO SEGURO AO MAIOR NÚMERO DE PESSOAS POSSÍVEL!



RENDA FIXA E RENDA VARIÁVEL



“De uma maneira mais simplificada, podemos dividir os investimentos em dois tipos: Renda Fixa e Renda Variável”, esclarece Ricardo Holz, especialista em Finanças.

De acordo com Ricardo Holz, especialista em Finanças, “existem diversos tipos de investimentos e com diferentes objetivos e formas de classificação, sendo investimentos de curto, médio e longo prazo. Mas, de uma maneira mais simplificada, podemos dividir os investimentos em dois tipos: Renda Fixa e Renda Variável. Renda fixa são os investimentos que tem uma remuneração ou retorno financeiro conhecido no momento da aplicação. Nesse tipo de investimento, é possível saber quanto vai receber de retorno após o vencimento, qual a taxa de juros ou qual é o índice que essa aplicação acompanha, sendo possível prever mais ou menos quais serão os seus ganhos. Na Renda Variável, o investidor não consegue antecipar a previsão de ganhos, pois a composição da rentabilidade desse tipo de investimento depende de muitos fatores por trás da aplicação, como qual o setor das empresas que fazem parte desse investimento; a saúde financeira da empresa; o momento do mercado; como o cenário externo ou interno pode impactar o setor ou a empresa; além de uma série de outros indicadores”, explica.





“De forma simplificada, os ativos de Renda Fixa são utilizados para projetos de curto prazo, enquanto os de Renda Variável costumam atender projetos de longo prazo”, ressalta Alessandro Guimarães Oliveira, Analista de Investimentos da Mais Previdência.

Alessandro Guimarães Oliveira, Analista de Investimentos da Mais Previdência, acrescenta que “a Renda Fixa, geralmente, é o caminho da segurança e é conhecida por proporcionar estabilidade e retornos previsíveis. Alguns exemplos notáveis dessa categoria são os CDBs, LCIs e Tesouro Direto. Em geral, a Renda Fixa tem como objetivo proteger seu dinheiro, o que é normalmente buscado por investidores mais cautelosos. Por outro lado, a Renda Variável é destinada a quem está disposto a correr riscos em busca de retornos potencialmente mais altos. Nessa categoria, incluímos ações, fundos de investimento em ações e também fundos imobiliários. Vale destacar que, nessa categoria, o aspecto emocional do investidor costuma ser muito exigido, visto que podem ocorrer variações consideráveis no preço dos ativos.

De forma simplificada, os ativos de Renda Fixa são utilizados para projetos de curto prazo, enquanto os de Renda Variável costumam atender projetos de longo prazo”, detalha.

Holz, por sua vez, esmiuça que “as principais diferenças entre os investimentos de Renda Fixa e os de Renda Variável são a previsibilidade e o nível de risco, sendo a Renda Fixa, normalmente, a porta de entrada dos investidores por conseguir mostrar alguma previsibilidade dos ganhos futuros. No caso da Renda Variável, os investimentos oscilam muito e, por isso, possuem um nível de risco muito maior. E, no mundo dos investimentos, um maior risco pode possibilitar um maior ganho, além de terem dinâmicas e regras muito diferentes”, endossa.



EXEMPLOS DE RENDA FIXA E RENDA VARIÁVEL

Ainda segundo Holz, “segundo na divisão de tipos de investimentos entre Renda Fixa e Renda Variável, podemos agrupá-los da seguinte forma abaixo:”

RENDA FIXA



Investimentos prefixados → podemos saber o retorno exato no momento do investimento



Investimentos pós-fixados → quando o rendimento está atrelado a algum índice da economia



Investimentos híbridos → uma mistura dos dois acima

Exemplos: Poupança, Tesouro Direto, CDBs (Certificados de Depósito Bancário) LCI (Letra de Crédito Imobiliário) LCA (Letra de Crédito Agrícola) LC (Letra de Câmbio), Debêntures (Títulos de Dívida Emitidos por Empresas).

RENDA VARIÁVEL



Ações → que são um ‘pequeno pedaço’ de uma empresa e que só é possível negociar por meio da Bolsa de Valores



BDRs (Brazilian Depositary Receipt) → é um certificado bancário emitido e negociado no Brasil e que representa ações de empresas listadas nas bolsas de outros países.



Fundos de Investimentos → o investimento varia de acordo com a proposta de cada gestora de fundo, entre muitos outros.

EM QUAL INVESTIR?

Agora, você deve estar se perguntando: em qual desses tipos de investimentos financeiros eu devo apostar, certo?

Nesse sentido, Oliveira instrui que *“para construir uma carteira de investimento sólida, a palavra-chave é DIVERSIFICAÇÃO, na qual você deve combinar estabilidade (Renda Fixa) e potencial de crescimento (Renda Variável). Não importa qual caminho você escolha, a educação financeira e a busca por orientação são seus maiores aliados. Por isso, invista com sabedoria para que, no futuro, você possa colher os frutos de seus investimentos”*, orienta.



“Além de analisar e acompanhar continuamente o cenário macroeconômico no Brasil e globalmente, precisamos ser extremamente diligentes na seleção dos gestores de fundos de investimentos, private equity e fundos offshore”, alerta Letícia Ataíde, Diretora de Investimentos e Controles Atuariais da Mais Previdência.

Letícia Ataíde, Diretora de Investimentos e Controles Atuariais da Mais Previdência, realça ainda que, para escolher entre os tipos de investimentos financeiros existentes hoje em dia, o mais aconselhável é, *“além de analisar e acompanhar continuamente o cenário macroeconômico no Brasil e globalmente, é ser extremamente diligente na seleção dos gestores de fundos de investimentos, private equity e fundos offshore. Na Mais Previdência, por exemplo, não analisamos apenas números, digo, o histórico de rentabilidade dos fundos. Também faz parte da nossa seleção e acompanhamento averiguar pontos qualitativos dos gestores de investimentos, tais como o histórico de atuação no mercado financeiro, estrutura de governança da Asset, adequação aos códigos de ética, melhores práticas e ESG”*, afirma.



COMO O SEU DINHEIRO É INVESTIDO JUNTO À +P?

Já sabe um pouco mais sobre os principais tipos de investimentos?

Portanto, é importante que também entenda melhor como o seu dinheiro é investido junto à +P, não é mesmo?

Conforme Ataíde, *“atualmente, a carteira de investimentos do Plano CASFAM está distribuída entre: Renda Fixa, Renda Variável, investimentos estruturados, multimercados, investimento no exterior, além da carteira de empréstimos aos participantes. Pelo tamanho do patrimônio desse plano, foi possível alocar os recursos de forma bem diversificada entre as classes de ativos, sempre perseguindo a meta atuarial do plano e gerenciando riscos continuamente. Já do Plano Mais Previdência Família, por ter um patrimônio em formação, alocamos recursos em apenas duas classes: Renda Fixa e multimercados. Ainda assim, dentro da carteira de Renda Fixa, temos diversificação com fundos atrelados à crédito privado, títulos públicos, pré e pós fixados. Assim como, a mesma diligência na gestão dos investimentos do Plano CASFAM é praticada na condução dos investimentos do Plano Mais Previdência Família”*, compartilha.



POR QUE INVESTIR EM PREVIDÊNCIA PRIVADA JUNTO À +P?

Por fim, Ataíde enfatiza que investir em previdência privada junto à +P é seguro e vantajoso. “Primeiramente, destaco que todo o processo de seleção de investimentos e acompanhamento das alocações feitas nas carteiras dos nossos planos seguem altos padrões de governança corporativa. A Mais Previdência, inclusive, foi a primeira entidade de previdência complementar de Minas Gerais a conquistar o Selo de Autorregulação de Investimentos da ABRAPP. E o processo de obtenção do selo nos levou ao aperfeiçoamento das práticas de governança de investimentos e mitigação de riscos na gestão dos planos da Mais Previdência. Além disso, por sermos uma entidade sem fins lucrativos, todo o resultado obtido na gestão dos investimentos é revertido para a rentabilidade dos nossos planos. Com isso, conseguimos, inclusive, zerar a taxa de administração do Plano Mais Previdência Família por dois anos”, enfatiza.

TEM OUTRAS DÚVIDAS SOBRE INVESTIMENTOS FINANCEIROS?

Te convidamos então a **CLICAR AQUI** e acessar o perfil da +P no YouTube, onde tem várias dicas de educação financeira e previdenciária, em vídeo, de Letícia Ataíde e Alessandro Guimarães!



PROMOÇÃO MÊS DO CLIENTE +P

ATUALIZE OS SEUS DADOS COM A GENTE
E CONCORRA A CAMISA OFICIAL DO SEU
TIME DO CORAÇÃO!



Sorteio de
3 camisas
oficiais



CLIQUE AQUI e participe!

**Promoção válida até 30/09/2023 e sorteio realizado em 05/10/2023.*

+ DESTAQUES

+P NO FIRE FESTIVAL 2023

Tabata Martins, Jornalista e Analista de Comunicação da Mais Previdência, esteve presente no Fire Festival 2023, um dos maiores eventos de empreendedorismo digital, marketing, tecnologia e inovação da América Latina promovido pela Hotmart em Belo Horizonte, Minas Gerais. Foram três dias de muito aprendizado e importantes insights para a maior promoção do investimento em previdência privada junto aos colaboradores da FIEMG, SESI, SENAI, CIEMG e IEL, bem como para toda a indústria mineira.



WORKSHOP 'SUCESSÃO DE SUCESSO'

Fernando Dias, Diretor de Administração e Benefícios da +P, e Letícia Stefany, da equipe Comercial, participaram do Workshop 'Sucessão de Sucesso', que ocorreu na sede da FIEMG. Organizado pelos membros do Programa de Desenvolvimento de Lideranças FIEMG Jovem, o evento contou com a participação de diversos líderes e empreendedores engajados em discutir a importância da sucessão empresarial e seu impacto no futuro das empresas. Bernardinho, ex-jogador, treinador de vôlei, economista e empresário brasileiro foi um dos palestrantes. Juntos, eles apresentaram a todos os participantes as inúmeras vantagens que oferecer previdência privada como benefício corporativo traz para as indústrias e os seus colaboradores (as) hoje em dia.



PROJETO DIRIGENTE 2023 FIEMG

A Mais Previdência é um dos patrocinadores do Projeto Dirigente 2023 da FIEMG. Com o tema 'Transformação Digital para transformar a indústria', o projeto foi iniciado no dia 3 de agosto, na cidade de Tiradentes, no interior de Minas Gerais, tendo como objetivo promover o encontro das lideranças sindicais da indústria mineira para discutir propostas e ações que assegurem a competitividade do setor. Guilherme Velloso Leão, Diretor-Presidente da +P, esteve presente para apresentar a todos as grandes vantagens que oferecer previdência privada como benefício corporativo traz para as indústrias e os seus colaboradores (as).



DIA DOS PAIS +P

Com o intuito de desejar um Feliz Dia dos Pais para todos os clientes da +P, a equipe de Comunicação e Marketing da entidade idealizou, produziu e enviou a todos um vídeo sobre a importância dos pequenos gestos, com ênfase no planejamento financeiro do futuro dos filhos. Se ainda não assistiu ao vídeo, é só **CLICAR AQUI!**



TREINAMENTO 'ASPECTOS JURÍDICOS DA PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR'

Todos os conselheiros e parte da equipe da Mais Previdência participaram do treinamento 'Aspectos Jurídicos da Previdência Complementar' - Foco na atuação dos dirigentes, que ocorreu em agosto e foi ministrado por Fernanda de Oliveira Melo, advogada e sócia na Rodarte Nogueira Consultoria em Estatística e Atuária. Na +P é assim! Instruir e atualizar o nosso time é prioridade para o constante aprimoramento!



DIA DOS AVÓS +P

Para celebrar o Dia dos Avós juntamente com todos os clientes da +P, a equipe de Comunicação e Marketing da entidade idealizou, produziu e enviou a todos um vídeo comemorativo sobre como os nossos avós são sinônimo de amor e segurança e, por isso, seus exemplos devem ser seguidos. Se ainda não assistiu ao vídeo, é só **CLICAR AQUI!**



RESULTADO CAMPANHA DIA DOS NAMORADOS +P

Alinne Campos, Bruna Lima e Patrícia Stefany foram as grandes vencedoras da Campanha de Dia dos Namorados +P. As três foram presenteadas com um GIFT CARD DE R\$ 300 para gastarem como quiser no Restaurante Topo do Mundo, que fica em Nova Lima, na região metropolitana de Belo Horizonte. Agradecemos a participação de todas e esperamos que tenham curtido os presentes!

