

+Pnews

30ª Edição - Novembro - Dezembro 2023



+P passa a utilizar RD Station para melhorar a experiência dos clientes e gerar leads e vendas de forma mais rápida e eficiente

Índice



Editorial

Pg. 1

Está na hora de fomentar a sua previdência privada!



Fique por Dentro

Pg. 4

Equipes +P passam a utilizar o RD Station



Investimentos

Pg. 8

Saiba como pagar menos Imposto de Renda em 2024!



Destaques

Pg. 13

+P e FIEMG realizam ação de Dia das Crianças



Guilherme Velloso Leão,
Diretor-Presidente da Mais Previdência

FIM DE ANO BATENDO À PORTA: hora de fomentar a sua previdência privada!

Todo final de ano, sugerimos aos nossos clientes utilizarem todo ou parte do seu 13º salário para fomentarem sua poupança previdenciária. Estimulamos também avaliarem a possibilidade de aumentarem o percentual de contribuição dos seus planos de previdência privada conosco para o ano seguinte.

Tendo como propósito trabalhar pela segurança e sustentabilidade financeira futura das pessoas, o nosso intuito ao convidar os funcionários da FIEMG, SESI, SENAI, CIEMG e IEL a investirem parte da renda extra do 13º salário na Mais Previdência é, ao mesmo tempo, uma forma de educá-los para evitar um consumismo exagerado, nem sempre positivo para a conquista da almejada tranquilidade financeira futura.

Sabemos que a decisão de fazer mais poupança pressupõe não apenas uma boa capacidade em analisar e organizar as finanças para alcançar uma maior reserva, mas também ter alta disciplina e persistência

para abrir mão da sedução do consumo excessivo, especialmente, com as festas de fim de ano, para pensar num futuro, ainda desconhecido e incerto. Afinal de contas, porque abrir mão do prazer imediato proporcionado pelo consumo?

Já falamos aqui da insegurança e risco em depender de uma renda de aposentadoria baseada somente no INSS e da importância de se constituir uma reserva de poupança adicional, como a ofertada pela Mais Previdência.

Nos últimos anos, cresce no nosso país movimentos públicos e privados voltados à educação financeira e previdenciária que contribuem para desmistificar aparentes vantagens apresentadas em situações de consumo do dia a dia e que, na verdade, podem se transformar em potenciais caminhos para a desorganização de suas finanças e sua prosperidade financeira. Como dito, embora em crescimento, são movi-

mentos ainda incipientes e desorganizados quando confrontados com as estratégias e agressividade das propagandas pró-consumo. Somos, constantemente, ‘bombardeados’ por propagandas inteligentes que transformam produtos ‘desnecessários’ em ofertas imperdíveis. Também recebemos, rotineiramente, propagandas com promoções e condições comerciais e de pagamento, no mínimo, pouco éticas, já que nos estimulam ou induzem ao erro.

Hoje em dia, os profissionais de Comunicação e Marketing conhecem a nossa mente, os padrões de pensamento, de emoção e de ação que estão por trás das nossas decisões de consumo. Por isso, sabem construir a ‘boa propaganda’, aquela capaz de mexer com a nossa mente e comportamento. E, aliado à todas as ferramentas disponíveis atualmente que permitem conhecer os nossos hábitos de consumo em detalhes, nos tornamos ‘presas fáceis da manipulação’.

Nesse contexto, considero que é dever da +P alertar todos os seus clientes para essas artimanhas e tendências da mídia que, certamente, serão prejudiciais ao seu futuro, quando as chances de se manter na ativa, no consumo ativo, caem de forma relevante.

Há muitos exemplos diários de como somos levados ao erro nas decisões de consumo e que, em última instância, drena recursos valiosos para o comércio e serviços, mas que poderiam contribuir para aumentar a capacidade de poupança. E um exemplo clássico são as propagandas com os famosos parcelamentos ‘sem juros’ na compra de bens e/ou serviços. Porém, quando se ver diante de tais tentações, tenha sempre em mente: não existe parcelamento no pagamento de um bem sem que haja juros embutidos no valor que você está pagando. Assim, sempre opte pelo pagamento à vista (ou em até 30 dias do

cartão de crédito). E, se não for possível, evite compras em muitas prestações, pois você pagará maior montante de juros. Pesquise bem antes de fechar o negócio, já que, de forma intuitiva, é possível identificar os juros que cada comerciante está embutindo no parcelamento.

Nunca entre no crédito rotativo de cartão de crédito. Juros mais alto, só com agiota. Cuidado também com as famosas promoções do tipo compre dois itens de um bem que o segundo sai com desconto de X%. Avalie primeiro: você, realmente, precisa de dois itens do bem ou serviço?

Enfim, final de ano, é a época que todos querem viajar com a família ou amigos. Mas, tome também cuidado com as promoções de passagens aéreas vendidas em aplicativos diversos. Em muitos casos, pode ser um barato que sai caro, seja pelo transtorno e risco da opção de voo que está sendo ofertada (muitas conexões), seja pelo fato de que nem todos os custos estão detalhados no ato da compra de forma transparente, como as taxas de embarque, custo de despacho de mala, inviabilidade de alterações no bilhete emitido, etc. E não se esqueça que a viagem não se resume apenas ao voo. Antes de fechar, pesquise custo de hospedagem, alimentação, passeios, etc, na cidade de destino.

E, para aqueles que pretendem investir todo ou parte do seu 13º salário no mercado financeiro, parabéns, pois você está no caminho certo! É uma prova de que tem a disciplina para planejar e acumular recursos para a realização de algum sonho futuro! Entretanto, quando falamos em investimentos, tenha sempre em mente duas questões básicas: não basta ver rentabilidade passada de um determinado fundo de investimento como garantia de rentabilidade futura. Portanto, cuidado com promessas de ganhos financeiros extraor-

dinários. E atenção às taxas de administração e/ou performance cobradas em aplicações financeiras. Muitas vezes, as taxas de administração cobradas em determinados fundos de investimento tornam a rentabilidade líquida muito ruim. Não custa lembrar que a taxa de administração na Mais Previdência está zerada até meados de 2024, ainda que neste caso sua liquidez (tempo para resgatar o dinheiro) só será parcial e daqui a três anos.

Para encerrar, eu deixo aqui algumas dicas de educação e controle financeiro para os clientes da Mais Previdência, destacando que, em 2024, pretendemos investir ainda mais nessa comunicação voltada para a melhora da saúde financeira de todos os nossos clientes.

De antemão, saiba que, assim como nós da Mais Previdência, a Associação Brasileira de Previdência Privada (ABRAPP), a qual a +P é associada, possui um ótimo blog de educação financeira e que recomendo para pensarmos, juntos, nas seguintes reflexões do professor Marcos Silvestre:

“Gostamos de coisas boas e, cá entre nós, cultivamos uma certa competitividade frente às pessoas do nosso convívio sócio-familiar, tentando discretamente (às vezes nem tanto) mostrar quem é que pode mais. Isto nos remete à escolha de itens de consumo diferenciado, e até aí, não sendo um padrão de comportamento obsessivo e patológico, tudo bem. Somos indivíduos e queremos nos diferenciar. Gostamos, por exemplo, de artigos de tecnologia de última geração. Afinal, estes gadgets são mesmo sedutores, prova viva em nossas mãos de que a inteligência do ser humano

não tem limites. E eles também nos deixam um tanto mais “bonitos na foto” perante nossas redes sociais (reais e virtuais)! Portanto, pagar entre 30% e 50% a mais pelo último lançamento, porque em média é o que ele vai lhe custar a mais, achando que isso manterá você “na ponta”, é o caminho mais garantido para gastar pequenas fortunas em “itens sedutores” e acabar se frustrando logo em seguida, ao perceber que seu “top” ficou rapidamente obsoleto! Correr atrás do “top” ou do “último lançamento” é o jeito certo de pagar mais caro... e estar sempre desatualizado! Se você anda sentindo a real necessidade de ser possuidor dos bens mais avançados e exclusivos disponíveis no mercado, para ostentar frente a seu círculo social, profissional ou familiar, está na hora de rever seus conceitos. De vida. Se a sua autoestima pessoal deriva essencialmente do seu padrão de consumo, você precisa se questionar sobre o que realmente importa para uma existência feliz e realizada. Lembre-se: você é o que VOCÊ É... não o que VOCÊ TEM!”

Deixo aqui também o meu voto de um feliz 2024 e boas festas a todos os clientes +P, assim como a minha gratidão por confiarem a nós as suas seguranças financeiras para o futuro. Aproveitem a renda extra do 13º salário para pagarem menos Imposto de Renda em 2024 ao utilizarem essa verba fazendo um aporte no seu Plano CASFAM e ou Mais Previdência Família. É só **CLICAR AQUI** para saber qual é o valor do aporte necessário para a conquista desse desconto.

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

Mais Previdência passa a utilizar RD Station para melhorar a experiência dos clientes e gerar leads e vendas de forma mais rápida e eficiente

Contratação e implantação da plataforma reforça a profissionalização, integração e controles das áreas de Atendimento, Comunicação e Marketing e Comercial e Vendas da entidade

Com o objetivo de melhorar a experiência dos clientes e gerar leads e vendas de forma mais rápida e eficiente, comunicamos que as equipes de Atendimento, Comunicação e Marketing e Comercial e Vendas da Mais Previdência passaram a utilizar o RD Station, que é um software de automação em marketing digital e vendas.



“A contratação e implantação da plataforma reforça a profissionalização, integração e controles das áreas de Atendimento, Comunicação e Marketing e Comercial e Vendas da nossa entidade”, realça Fernando Dias, Diretor de Administração e Benefícios da +P.



De acordo com Fernando Dias, Diretor de Administração e Benefícios da +P, “a contratação e implantação da plataforma reforça a profissionalização, integração e controles das áreas de Atendimento, Comunicação e Marketing e Comercial e Vendas da nossa entidade, o que buscamos e trabalhamos arduamente desde 2019. A nossa intenção com mais esse importante investimento é a de aprimorar o nosso relacionamento com todos os já clientes do Plano CASFAM, bem como do Plano Mais Previdência Família. Afinal, atualmente, possuímos a maior base de clientes da história da Mais Previdência e atender e informar cada dia mais e melhor quem nos confia a construção de um futuro seguro é o que nos move diariamente. Além disso, com esse novo recurso, a geração de leads - contatos gerados por meio das nossas ações de Comunicação e Marketing - e as vendas tanto para os já clientes +P, quanto para as indústrias, passaram a ser registradas e mensuradas de forma automática e em tempo real, o que nos ajuda e muito como Diretoria-Executiva a analisarmos os cenários em que estamos inseridos e tomarmos as melhores decisões estratégicas para o crescimento sustentável da Mais Previdência”, ressalta.



“Durante todo o nosso treinamento, a equipe da Mais Previdência se mostrou interessada e aberta a aplicar todo o conhecimento para otimizar os seus processos, além de trazer soluções viáveis para utilizar as funcionalidades das ferramentas e adaptar as suas próprias demandas”, elogia Mariana Barbieri Brasil, Analista de Inbound da Consultoria Digital, uma empresa do Grupo Duo&Co.

Mariana Barbieri Brasil, Analista de Inbound da Consultoria Digital, uma empresa do Grupo Duo&Co que auxiliou na contratação e implantação do RD Station na Mais Previdência, reforça que os ganhos para os clientes da entidade com essa novidade são expressivos, como “a maior agilidade para os processos internos de comunicação e negociação. Ou seja, o cliente não ficará sem comunicação em nenhum momento, além de uma comunicação assertiva, conforme o seu posicionamento na etapa do funil. E, durante todo o nosso treinamento, a equipe da Mais Previdência se mostrou interessada e aberta a aplicar todo o conhecimento para otimizar os seus processos, além de trazer soluções viáveis para utilizar as funcionalidades das ferramentas e adaptar as suas próprias demandas”, afirma.



TREINAMENTO E FERRAMENTAS CONTRATADAS

A utilização do RD Station na Mais Previdência foi iniciada com a contratação das ferramentas chamadas RD Station Marketing e RD Station CRM.

Em resumo, o RD Station Marketing é uma ferramenta voltada para a automação das ações de Comunicação e Marketing Digital +P no formato ‘tudo-em-um’. Ou seja, reúne os principais recursos para a realização de uma estratégia completa de Marketing Digital em um único lugar. Já o RD Station CRM é uma ferramenta cujo foco é fazer a gestão de todo o processo comercial da entidade a partir da automação dos seus processos, bem como o gerenciamento de times e vendedores.

Nesse sentido, Brasil, da Consultoria Digital, explica que, “durante o treinamento especializado em RD Station Marketing da equipe +P, foram abordados a organização e criação dos funis, assim como as análises práticas de como aplicar as estratégias da Mais Previdência dentro das ferramentas. Já no treinamento especializado em RD Station CRM, conversamos sobre a proteção de dados e LGPD, configuração de cookies, integrações com redes sociais, tagueamento de páginas com UTM, código de monitoramento, configurações no GA e landing pages: boas práticas, teste AB e códigos úteis, estágios do funil, campos personalizados, qualificação dos leads, lead scoring e lead tracking, fluxos de automação, segmentações, e-mails e boas métricas e análise de canais”, detalha.



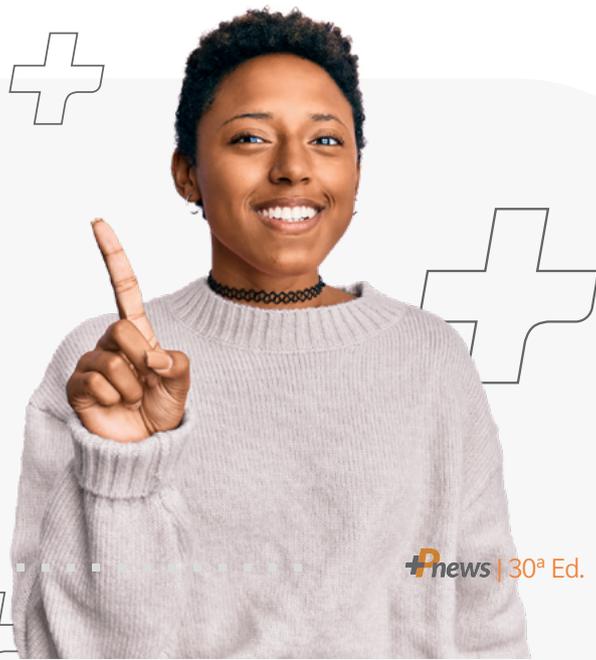
GANHOS +P COM A IMPLEMENTAÇÃO DO RD STATION MARKETING E CRM

Já quando questionada sobre quais são os reais ganhos para a Mais Previdência com a implementação do RD Station Marketing e do RD Station CRM, Brasil, da Consultoria Digital, assinala que “os ganhos, no RD Station Marketing, abrangem automação e análise mais completa das comunicações enviadas por e-mail, facilidade em dividir o tipo de cliente de acordo com o seu interesse, controle dos leads que entram na base, mapeamento dos leads, além de formas de aplicar estratégias de marketing digital com indicações de boas práticas. Já no RD CRM, os ganhos abrangem a otimização na divisão de demandas dentro do CRM, análise completa de acordo com a produtividade dos atendentes, agilidade nos atendimentos com automações específicas para as etapas de funil e a qualificação mais precisa e assertividade nos resultados de vendas”, salienta.

Na +P é assim! Evoluir em prol de oferecer um melhor atendimento e resultados na construção de um futuro financeiro seguro ao maior número de pessoas possível faz parte do nosso planejamento estratégico!

DÚVIDAS OU SUGESTÕES?

É só entrar em contato conosco por meio do e-mail atendimento@maisprevidencia.com ou ligar para os números (31) 3284-8407 e (31) 98791-5328, que também é WhatsApp.



QUER PAGAR MENOS IMPOSTO DE RENDA EM 2024?

É só utilizar o seu 13º salário para fazer um aporte no Plano CASFAM e/ou Plano Mais Previdência Família

Você quer pagar menos Imposto de Renda em 2024? Sim! Isso é possível! É só você usar o seu 13º salário para fazer um aporte no Plano CASFAM e/ou Plano Mais Previdência Família, caso faça a declaração completa e, ao longo deste ano, não contribuiu mensalmente com 12% de sua renda total.



“O que nem todo mundo sabe é que investir no seu futuro por meio de um plano de previdência privada também é uma forma de pagar menos imposto”, destaca Letícia Ataíde, Diretora de Investimentos e Controles Atuariais da Mais Previdência.

Letícia Ataíde, Diretora de Investimentos e Controles Atuariais da Mais Previdência, explica que “para quem faz a declaração completa de Imposto de Renda atualmente, é possível abater despesas como saúde, educação, dependentes, doações, dentre outras do valor devido para a Receita Federal. Com isso, o contribuinte paga menos imposto ou aumenta o valor da sua restituição. Mas, o que nem todo mundo sabe é que investir no seu futuro por meio de um plano de previdência privada também é uma forma de pagar menos imposto. As contribuições para fundos de pensão patrocinados por empresas e planos de previdência privada, como a Mais Previdência, podem, por exemplo, ser deduzidas em até

12% da renda bruta anual tributável. E quem faz a declaração de Imposto de Renda no modelo completo e, em 2023, contribuiu para um plano de previdência privada com menos de 12% de sua renda, ainda pode usufruir do benefício da dedução no limite de 12%. Para isso, basta realizar um aporte até o dia 31/12/2023. É uma excelente maneira de pagar menos imposto já na declaração de 2024, engordando o saldo de conta”, aconselha.

COMO DESCOBRIR A SUA RENDA BRUTA TRIBUTÁVEL?

Segundo Ataíde, descobrir a renda bruta tributável é bem simples. “É só consultar o Informe de Rendimentos normalmente entregue pelas empresas no começo do ano para os seus funcionários. Esse dado estará no Quadro 3 (Rendimentos Tributáveis, Deduções e Imposto sobre a Renda retido na fonte), Linha 1 (Total de Rendimentos, inclusive férias). E, ao fazer a Declaração do Imposto de Renda no software da Receita Federal, é preciso inserir a sua Renda Bruta Tributável e o valor da contribuição para previdência complementar. O cálculo dos 12% dedutíveis já é gerado automaticamente e os 12% são desconsiderados para dedução”, ensina.

MAS, DE QUANTO PRECISA SER O MEU APORTE PARA CONSEGUIR ESSA ECONOMIA?

QUE TAL PAGAR MENOS IMPOSTO DE RENDA EM 2024?
É só usar o 13º salário para fazer um aporte na sua previdência privada ainda este ano!

Atual salário: R\$ - Digite aqui
Atual % de contribuição na +P: 0% Selecione aqui

AGORA CLIQUE AQUI

Mais Previdência FIEMG
A previdência privada da Indústria mineira
www.maisprevidencia.com.br

Para saber o valor do aporte que precisa fazer no seu plano junto à nós da Mais Previdência para conseguir pagar menos Imposto de Renda em 2024, te convidamos a **CLICAR AQUI**, preencher os campos e baixar uma calculadora online que criamos especialmente para te ajudar nessa conta.

POR QUE INVESTIR O 13º SALÁRIO NA MINHA PREVIDÊNCIA PRIVADA?



“A vantagem de investir o dinheiro ao invés de gastá-lo é que você cria uma camada de proteção para o seu futuro e uma das formas de fazer isso é por meio de uma boa previdência privada”, indica Felipe Spritzel, especialista em investimentos, fundador e CEO da Portfel.

De acordo com Felipe Spritzel, especialista em investimentos, fundador e CEO da Portfel, empresa de Consultoria de Investimentos do Grupo Primo, investir o 13º salário em previdência privada em vez de gastar é uma ótima alternativa não só para pagar menos Imposto de Renda, já que “a vantagem de investir o dinheiro ao invés de gastá-lo é que você cria uma camada de proteção para seu futuro e uma das formas de fazer isso é por meio de uma boa previdência privada. Embora isso não seja tão emocionante quanto comprar algo que você quer no presente, no futuro, você vai se agradecer por essa decisão. Ao investir o seu 13º em uma boa previdência privada, você conseguirá obter um rendimento interessante para usar no futuro. E, na pior das hipóteses, poderá deixar uma herança que não passa por processo de inventário e isso tem um papel muito importante para ajudar sua família no momento de luto”, ressalta.

Spritzel acrescenta que “é necessário tomar muito cuidado na hora de construir a sua previdência. Isso porque, infelizmente, hoje em dia, existem muitas pessoas mal-informadas e mal-intencionadas nesse mercado e, como se trata de um investimento complexo, podem se aproveitar disso para te vender um péssimo produto. Com isso em mente, o caminho é optar por um plano simples e com o máximo de segurança, onde você tenha controle sobre os fundos no qual irá aplicar. Dessa forma, pode se expor aqueles de baixo custo e bom perfil de risco-retorno, como os que replicam o índice IMA-B5, focado em títulos de inflação do Tesouro Nacional. Fora isso, o caminho seria buscar bons fundos de crédito privado, de preferência os que tenham as taxas mais baixas e carteiras amplamente diversificadas. Ao construir sua previdência em torno desses ativos, e dos que estão indexados a bons índices de mercado, você terá o melhor aproveitamento possível do seu 13º com foco no longo prazo”, afirma.



COMO FAÇO UM APORTE JUNTO À MAIS PREVIDÊNCIA?

Não quer mais pagar imposto à toa, não é mesmo?
Ótima decisão!

Então, **CLIQUE JÁ AQUI** para entrar no nosso AUTOATENDIMENTO e siga o passo a passo abaixo:

- 1º No menu à esquerda, clique em Cobrança
- 2º Clique em Contribuição Eventual
- 3º Preencha a data de vencimento do pagamento, valor e a origem de contribuição
- 5º Clique em Gerar Contribuição

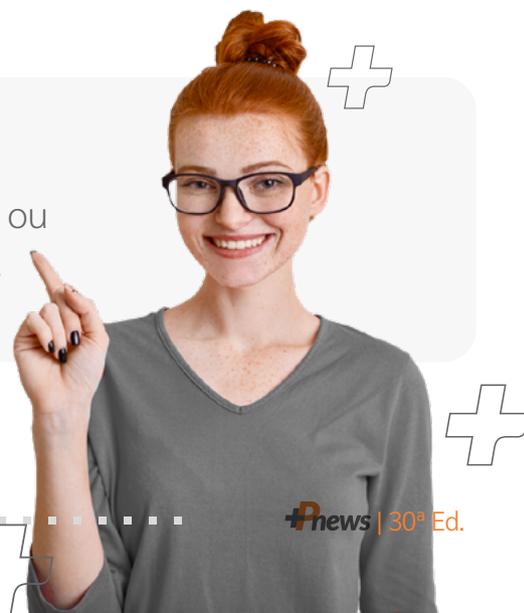


ATENÇÃO!

PARA PAGAR MENOS IMPOSTO DE RENDA JÁ EM 2024,
O PAGAMENTO DO SEU APORTE PRECISA SER FEITO
ATÉ O DIA 31/12/2023!

Dúvidas?

Envie e-mail para atendimento@maisprevidencia.com ou ligue para (31) 98791-5328, que também é WhatsApp!



DEZEMBRO É O MÊS para você AUMENTAR O PERCENTUAL DE CONTRIBUIÇÃO da sua PREVIDÊNCIA PRIVADA!



Por isso, fique atento (a) aos seus e-mails e aos nossos posts nas mídias sociais, combinado?

Afinal, ao aumentar o seu % de contribuição no Plano CASFAM e/ou Mais Previdência Família, você:

- aumenta o seu saldo individual. Ou seja, tem a garantia de uma melhor renda ao parar de trabalhar.
- tem a chance de declarar mais no seu Imposto de Renda e, assim, deduzir de sua renda bruta anual até 12% dos valores investidos em previdência privada, caso faça a declaração no modelo completo.

AGUARDE!

+ DESTAQUES

DIA DAS CRIANÇAS +P e FIEMG

A Mais Previdência foi uma das patrocinadoras do evento realizado pela Comunicação Interna da FIEMG em comemoração ao Dia das Crianças. Todos os pequenos (as) e pais que participaram da ação receberam um kit +P com orientações de como é vantajoso estender o benefício de previdência privada aos filhos (as). Mas, se você não participou e deseja fazer o Plano Mais Previdência Família para quem mais ama, é só **CLICAR AQUI**, preencher um breve formulário digital e receber atendimento personalizado da nossa equipe Comercial.



RESULTADO CAMPANHA MÊS DO CLIENTE +P

Dalme Ferreira Neves, Edna da Penha Martins de Oliveira e Regiane Maria da Silva foram os grandes vencedores da Campanha Mês do Cliente +P. Os três foram presenteados com uma camisa oficial do seu time do coração, que foram entregues nas suas residências. Agradecemos a participação de todos e esperamos que tenham curtido os presentes!

2ª EDIÇÃO PROJETO DIRIGENTE

Guilherme Velloso Leão, Diretor-Presidente da Mais Previdência, e Fernando Dias, Diretor de Administração e Benefícios, estiveram, mais uma vez, presentes no Projeto Dirigente 2023 da FIEMG, em Tiradentes, no interior de Minas Gerais. Representando a +P como um dos patrocinadores do evento, os dois tiveram a oportunidade de apresentar aos empresários participantes o quão vantajoso é oferecer previdência privada como benefício corporativo hoje em dia.



DIA NACIONAL DO IDOSO

Para celebrar o Dia Nacional do Idoso 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 essa fase da vida pode ser a melhor quando há a construção de um futuro seguro financeiro por meio do investimento em previdência privada. Se ainda não assistiu ao vídeo, é só **CLICAR AQUI!**



RESULTADO CAMPANHA QUEM INDICA AMIGO É

Cleide Maria Souza, Flavia Soares Amorim e Raquel Rodrigues Disciaciati Guimarães foram as grandes vencedoras da Campanha Quem Indica Amigo É +P. As três foram presenteadas com um voucher de R\$ 1.000 na CVC para fazerem uma sonhada viagem. Agradecemos a participação de todos e esperamos que tenham curtido os presentes!

**SIGA A +P NAS
MÍDIAS SOCIAIS**

 Instagram

 Youtube

 LinkedIn

 Facebook