



A lógica da aposta e os riscos
invisíveis para a vida dos brasileiros

+

Índice



EDITORIAL

Pg. 2 

Encerramento do ano e perspectivas para 2026 na Mais Previdência



FIQUE POR DENTRO

Pg. 6 

Cuidar de quem amamos também é pensar no futuro



INVESTIMENTOS

Pg. 9 

A lógica da aposta e os riscos invisíveis para a vida dos brasileiros



+P INDÚSTRIA

Pg. 11 

Como engajar e reter talentos em tempos de alta competitividade?



POR ONDE VOCÊ ANDA

Pg. 14 

O tempo e a poesia, confira essa história inspiradora



DESTAQUES

Pg. 16 

Mais Previdência protagoniza palestras e treinamentos no 46º CBPP



EDITORIAL



Guilherme Velloso Leão,
Diretor-Presidente da Mais Previdência



Encerramento do ano e perspectivas para 2026 na Mais Previdência

Neste editorial quero compartilhar com nossos leitores as conquistas da Mais Previdência em 2025 e nossas expectativas e desafios para 2026.

Ao olhar nossa evolução em termos de participantes, nosso maior patrimônio, até outubro de 2025 superamos a marca dos 11 mil clientes, e devemos fechar o ano com, aproximadamente, 11.500 pessoas que confiam seu futuro financeiro com a Mais Previdência.

São números de grande relevância, mas sem dúvida alguma que queremos melhorar. Em média, a adesão de colaboradores contratados na FIEMG ao plano da Mais Previdência está próxima de 62%, o que pode ser considerado um número baixo em relação à média observada em outras entidades de previdência privada nacionais e estaduais, onde este número gira em torno de 80%.

Temos, de fato, um contingente relevante de colaboradores da FIEMG que postergam a decisão de iniciar sua previdência privada, e, mais temerário, há também vários funcionários da FIEMG que estão há anos na empresa, às vezes casados e com filhos, já na faixa dos 40 anos, mas que ainda não tem plano de previdência.

Um erro que cometem e que só vão descobrir mais tarde, na maioria dos casos, com menor chance de recuperação, pois previdência é planejamento financeiro de longo prazo que precisa começar enquanto jovem e na ativa. As pessoas tendem a postergar o compromisso e disciplina da poupança de longo

prazo em troca do prazer gerado pelo consumo imediato, o que pode trazer complicações no futuro.

Para estes funcionários, quero deixar um claro e sincero recado, já alertado em outras ocasiões: vocês trabalham numa das poucas empresas deste país que patrocinam um futuro financeiro mais tranquilo para você e sua família. Não desperdice a oportunidade que a FIEMG lhe oferece, trata-se de um aumento real do seu salário, com a única diferença que este recurso não está disponibilizado para o consumo, pois, de fato, o propósito dele é propiciar uma aposentadoria mais tranquila no seu futuro. Todos nós precisamos construir uma poupança paralela ao benefício do INSS, que inegavelmente não suprirá as despesas de uma aposentadoria saudável.



Ainda em relação aos nossos clientes, é importante destacar que já temos 665 participantes dos planos que já foram desligados do Sistema FIEMG, mas mantém sua reserva de poupança na +P, um dado que representa a disciplina destes na construção do seu futuro e, revela a confiança depositada na gestão da Mais Previdência.

Em termos de patrimônio, vamos superar a marca dos R\$ 700 milhões sob gestão em 2025 e a meta de rentabilidade prevista para ambos os planos. Até outubro de 2025 o Plano CASFAM alcançou rentabilidade de 8,86%, índice 118,6% acima da meta atuarial, devendo fechar o ano com rentabilidade nominal acima dos 11%. Já o Plano Setorial alcançou retorno de 10,95% até outubro, resultado 143% acima da meta para este plano.

São números muito positivos, em linha com os resultados alcançados no segmento das entidades de previdência complementar, e sempre geridos de forma conservadora, sem assumir riscos elevados na gestão dos recursos de nossos participantes.

Ao olhar nosso passivo, ou seja, nossas obrigações financeiras junto aos atuais e futuros aposentados do Plano CASFAM, com a rentabilidade esperada para 2025, podemos inferir que teremos superávit neste Plano, o que significa dizer que crescerá a reserva de recursos financeiros acima do montante total das obrigações que temos com nossos atuais aposentados. Portanto, temos um plano bastante solvente, o que traz segurança para os participantes e os patrocinadores.

E em relação aos gastos da Mais Previdência para fazer a gestão do patrimônio dos seus milhares de clientes vamos fechar 2025 abaixo dos limites orçamentários determinados pelo Conselho Deliberativo da Mais Previdência, portanto superando a meta de superávit administrativo projetada para 2025.

E para 2026? Quais os nossos planos prioritários e desafios?

Iniciamos com o Conselho Deliberativo no segundo semestre de 2025 um trabalho de revisão do nosso planejamento estratégico para refletir nossas prioridades para o período 2026 – 2028.

O planejamento partiu de estudo das tendências para o mercado de previdência privada no Brasil, revelando que o segmento como um todo busca ganhos de escala. Sugere ainda um movimento gradual, mas crescente, de conscientização das pessoas em relação à necessidade de planejarem sua própria previdência, especialmente nos estratos populacionais de renda média, dado a consciência dos riscos vinculados à previdência social. Observa-se o crescimento dos planos família e a decisão das pessoas fazerem sua previdência por conta própria, independente de patrocínio da empresa.

Com base nestes estudos, a Mais Previdência pretende em 2026 focar a sua expansão em quatro nichos principais: junto aos familiares de nossos participantes (cônjuges e filhos), alavancando o plano família, junto à indústria em geral, na estratégia de incorporação de planos de previdência de outras gestoras, e mantendo o esforço de retenção de participantes que se desligam do Sistema FIEMG.

Identificamos que temos quase 8.000 familiares, entre cônjuges e filhos, com vínculo direto com os nossos atuais participantes que podem participar da Mais Previdência através do Plano Família. É um público que iniciamos ações em 2025 resultando em captações de mais de 200 familiares. Pretendemos em 2026 ampliar as estratégias de comunicação junto à este público da FIEMG, sensibilizando para a importância de se pensar na proteção financeira de toda a família.

Nosso maior desafio permanece sendo o avanço na indústria. Temos como mandato a expansão do Plano Setorial para a indústria, nas pessoas dos industriais e industriários. Neste público, onde temos um potencial de mais de 40 mil vidas na região metropolitana e interior, vamos intensificar nossa relação com a base sindical da FIEMG e vamos fortalecer as ações de educação financeira nas empresas para conscientizar os empregados e empresários para a importância de constituir sua própria previdência privada.

Para sermos bem sucedido na estratégia de incorporação de outros planos de previdência do mercado, nosso planejamento estratégico indica a necessidade de investirmos em melhorias específicas de nossos processos e controles internos e, especialmente, na melhoria tecnológica de interação com o cliente e mercado, segurança, automação de processos e incremento de IA, atividades já em andamento na empresa.

Enfim, previdência privada é um negócio de escala, quanto maior o porte menor será a taxa de administração cobrada dos participantes e, portanto, maior será a rentabilidade líquida alocada ao patrimônio de cada participante, elevando a atratividade e competitividade do produto +P no mercado. Por isso, precisamos crescer.



Por último, e para além dos números, vale destacar que os bons resultados que vamos alcançar em 2025 e os desafios que nos propomos para 2026 só são possíveis quando está sustentado num time de profissionais preparados, dedicados e engajados no propósito e estratégias da instituição. Vamos permanecer investindo na capacitação e alinhamento de nosso capital humano e no fortalecimento de nossa governança.

Iniciamos o ano de 2025 conquistando o selo Great Place to Work (GPTW), uma certificação que reconhece na Mais Previdência um ambiente de trabalho positivo e onde os colaboradores se sentem valorizados, respeitados e confiantes. É um indicador de que a empresa se preocupa com o bem-estar e o desenvolvimento de seus funcionários, além de seus resultados financeiros. Pretendemos renovar este selo.

Boas festas.

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.

Redação e revisão: Janaína Almeida.

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 Janaína Almeida



Cuidar de quem amamos também é pensar no futuro

Plano Família da Mais Previdência garante segurança financeira com investimento acessível, taxas competitivas e gestão de confiança

Investir no futuro de quem realmente importa é um dos gestos mais poderosos de cuidado que podemos oferecer. Pensando nisso, a Mais Previdência criou o Plano Família, uma opção desenhada especialmente para filhos, sobrinhos, netos e demais entes queridos dos participantes. Com contribuições a partir de R\$79,00, boa rentabilidade e uma gestão próxima e confiável, o plano vem conquistando cada vez mais famílias preocupadas em garantir segurança e liberdade financeira para as próximas gerações.

Diferente dos bancos tradicionais, a Mais Previdência não visa lucro. Isso permite oferecer uma das menores taxas do mercado, o que se traduz em maior retorno para o participante. A rentabilidade consistente ao longo dos anos é outro atrativo: os resultados superam os índices médios do mercado financeiro, mesmo em cenários econômicos instáveis.



“O Plano Família é uma forma concreta de demonstrar amor e responsabilidade com o futuro daqueles que mais amamos. A proposta é justamente oferecer uma alternativa simples, segura e eficiente para garantir que nossos filhos, netos ou sobrinhos tenham mais liberdade para fazer escolhas importantes no futuro.”.

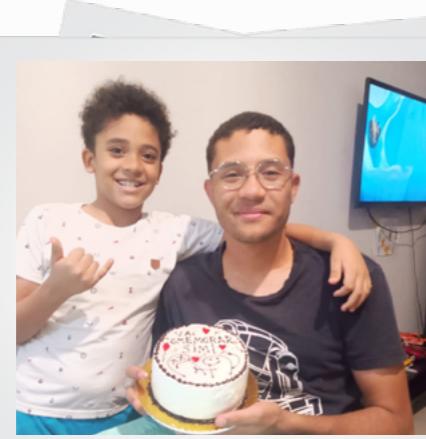
Fernando Dias

Diretor de Administração e Benefícios da Mais Previdência

Com um modelo de atendimento personalizado e uma gestão transparente, a Mais Previdência oferece a tranquilidade de que os investimentos estarão em boas mãos. Mais do que números, o Plano Família tem se transformado em histórias reais de cuidado, visão de futuro e presentes que durarão uma vida inteira.

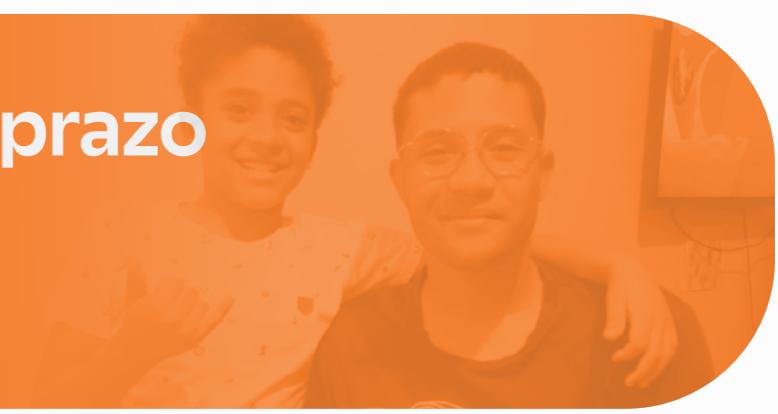
A seguir, três participantes compartilham porque decidiram investir em quem mais amam.





“Um presente de longo prazo para o meu irmão”

Braian Lucas Pereira de Santos



Trabalhando na FIEMG há um ano e meio, Braian decidiu aderir ao Plano da Mais Previdência logo após sua contratação. Motivado por uma visão de futuro e planejamento para a aposentadoria, ele viu no plano uma oportunidade concreta de construir segurança financeira a longo prazo. Mas foi além. Recentemente, resolveu dar um presente diferente ao seu irmão Daniel, de 8 anos: um Plano Família.

“Eu já estava pensando em fazer pra ele, não por algum motivo específico, mas achei que seria interessante. Quanto mais cedo começar, melhor”, afirma Braian.

A escolha pela Mais Previdência também foi estratégica. “Acho interessante o que a Mais Previdência oferta e, aproveitando que eu já estou na FIEMG, achei interessante fazer esse plano pra já seguir esse segmento. Confio muito na Mais Previdência e mesmo que eu saia da FIEMG, pretendo continuar com o plano de previdência aqui.”

Para Braian, mais do que um investimento financeiro, o plano representa uma forma de expressar cuidado e responsabilidade: “Seria tipo um presente para ele. Ao invés de dar um brinquedo qualquer, meu presente pra ele é uma previdência privada. Quando ele crescer, vai receber esse presente e com certeza vai ser grato por eu ter pensado nesse futuro.”



“Segurança para a minha filha escolher seus próprios caminhos”

Pollyanna Morais Pereira



Funcionária do Instituto Euvaldo Lodi (IEL), Pollyanna investe na previdência da Mais há mais de 12 anos. Há cinco, ela decidiu dar um passo além e criar um plano para sua filha, Malu Morais, movida pelo desejo de garantir um futuro mais estável e cheio de possibilidades.

“O que me motivou foi o desejo de garantir um futuro mais seguro e estável para ela. Queria começar desde cedo a construir uma reserva que pudesse ser usada para educação, projetos pessoais ou até mesmo como um suporte financeiro na vida adulta”, conta.

A familiaridade com a instituição e a confiança em sua gestão foram fatores decisivos: “Optei pela Mais Previdência por já ser beneficiária da instituição e conhecer de perto sua solidez, confiabilidade e transparência na gestão. Além disso, as boas taxas e o histórico consistente de rentabilidade reforçaram minha confiança.”

Pollyanna acredita que esse investimento é mais do que um suporte: é um ensinamento. “*Penso em proporcionar à minha filha um futuro com mais liberdade para fazer escolhas importantes como estudar, empreender ou realizar seus sonhos. É uma forma de cuidado que expressa amor e responsabilidade a longo prazo.*”

Ela não hesita em recomendar o plano: “*Já indiquei e com certeza indicaria para outros pais e mães. Acredito que é uma forma muito inteligente de começar a construir um futuro mais seguro para os filhos desde cedo.*”



“Presente de Natal que vale por uma vida inteira”

Flávia Amorim

Flávia é participante da Mais Previdência há 13 anos e conhece de perto a solidez da instituição. Por isso, quando pensou no futuro da filha Rafaela Amorim Silva, de 12 anos e das sobrinhas Izabella Santiago Amorim (12 anos) e Alice Abreu de Almeida Amorim (14 anos) decidiu investir em algo duradouro: o Plano Família.

“*Minha filha possui o plano há cinco anos e minhas sobrinhas têm há oito meses. O plano foi um presente de Natal em dezembro de 2024*”, relata.

A escolha pela Mais Previdência foi natural: “*É uma instituição sólida, confiável e que oferece segurança de longo prazo. Também pesou muito o fato de ser uma entidade fechada, sem fins lucrativos, voltada para o interesse dos participantes e de suas famílias.*”

Para Flávia, o Plano Família é um gesto de cuidado com significado profundo: “*Minha intenção é garantir que elas tenham uma reserva financeira para ajudar em projetos importantes, seja na educação, na realização de sonhos ou como complemento de renda. É uma forma de cuidar delas mesmo quando não estiver mais por perto.*”

Ela reforça a boa experiência com a entidade: “*Sempre que precisei, fui bem atendida, com transparência e agilidade. O acompanhamento é claro e posso verificar a qualquer momento as movimentações no Portal do Cliente.*”

Com convicção, recomenda: “*Já indiquei e indicaria novamente, porque acredito muito na importância de pensar no futuro de quem a gente ama.*”

Cuidar é planejar

O Plano Família se consolida como uma das alternativas mais acessíveis e confiáveis para quem deseja oferecer proteção financeira a longo prazo. Ao combinar boa rentabilidade, baixas taxas e uma gestão voltada para os interesses dos participantes, a Mais Previdência reforça seu compromisso com o bem-estar das famílias mineiras.

Presentear alguém com um plano de previdência pode parecer inusitado, mas é um gesto que carrega propósito, carinho e responsabilidade. Porque o amor também se expressa em cuidado com o amanhã.





A lógica da aposta e os riscos invisíveis para a vida dos brasileiros

Aposta na sorte ou investimento com propósito? Entenda como a previdência privada pode ser o caminho seguro para o seu futuro financeiro

Ganhar mais, mais rápido, com menos esforço. Essa é a proposta que seduz uma parcela crescente da população brasileira, especialmente entre os mais jovens. A promessa pode vir em diversas formas: jogos online, sorteios digitais, day trade, pirâmides disfarçadas de investimentos, rifas virtuais, cassinos em aplicativos e, mais recentemente, as populares bets — apostas instantâneas que simulam a adrenalina de um retorno imediato.

Mas se a estética é moderna, o risco é antigo. De acordo com levantamento do Instituto Locomotiva (2024), mais de 23 milhões de brasileiros realizaram algum tipo de aposta nos últimos 12 meses. A Serasa Experian aponta que quase metade dessas pessoas está endividada, e 66% dos inadimplentes relatam sofrer forte pressão emocional relacionada ao dinheiro.

O envolvimento com apostas está frequentemente associado a fatores psicológicos como impulsividade, baixa tolerância à frustração e necessidade de gratificação imediata. Segundo a Fiocruz, esse comportamento ativa os mesmos circuitos cerebrais ligados ao vício em substâncias químicas, o que pode levar a um ciclo de compulsão e arrependimento. A Organização Mundial da Saúde (OMS) reconhece o transtorno do jogo como um problema de saúde mental, com impactos que vão além das

finanças: afetam o bem-estar emocional, as relações pessoais e a capacidade de tomar decisões de forma racional. Em muitos casos, as apostas funcionam como uma tentativa de escape diante do estresse financeiro, agravando ainda mais a situação de vulnerabilidade.

Esse comportamento de risco revela um padrão: muitos brasileiros estão recorrendo a soluções rápidas para tentar resolver problemas estruturais, como o baixo poder de compra, a dificuldade de poupar e a falta de educação financeira. O que começa como entretenimento ou “chance de melhorar de vida” muitas vezes evolui para dependência, descontrole e frustração.



“Confiar na sorte como estratégia financeira é perigoso. A promessa de retorno fácil mascara uma realidade instável e emocionalmente desgastante. Muitos acabam comprometendo não só o presente, mas também o futuro”.

Letícia Ataíde

Diretora de Investimentos e responsável pelo programa de educação financeira da +P

Esse imediatismo também se reflete em outro fenômeno: a baixa taxa de investimento pessoal no Brasil. Segundo a pesquisa Raio X do Investidor Brasileiro 2024, da Anbima, 32 milhões de brasileiros economizam, mas não aplicam seu dinheiro em nenhuma modalidade de investimento — preferem deixar valores em contas sem rendimento ou até em espécie.

A ausência de planejamento de longo prazo é ainda mais evidente quando se trata de aposentadoria. Ainda de acordo com a Anbima, 82% da população não possui qualquer reserva para esse fim. Ao mesmo tempo, a OCDE mostra que quase 90% dos aposentados no Brasil dependem exclusivamente do INSS para sobreviver. A conta, claramente, não fecha.

Nesse cenário, há uma dissonância entre o desejo e a prática: a maioria das pessoas gostaria de ter uma velhice tranquila, mas poucas se preparam para isso. A aposta, em vez de ser uma exceção pontual, acaba se tornando uma cultura: buscar soluções imediatas em vez de construir caminhos consistentes.

É nesse ponto que o investimento programado — especialmente via previdência complementar — se mostra uma alternativa realista e acessível. Com contribuições regulares, mesmo de valores baixos, é possível formar um patrimônio relevante ao longo dos anos.

Veja alguns exemplos baseados em simulações com rentabilidade média real de 7% ao ano (referência: ANBIMA e Mais Previdência):

- R\$ 200,00 mensais por 17 anos **acumulam aproximadamente R\$ 100 mil** (R\$ 100.016,55).
- R\$ 200,00 por 20 anos **chegam a cerca de R\$ 145 mil** (R\$ 144.226,24).
- R\$ 250,00 mensais por 20 anos **totalizam mais de R\$ 180 mil** (R\$ 180.282,80).
- Mesmo com **R\$ 250,00 por 15 anos, é possível reunir quase R\$ 100 mil** (R\$ 99.893,20).



“O Plano Família da Mais Previdência oferece uma forma segura de cuidar do futuro – tanto o seu quanto o de quem você ama. Ele permite construir estabilidade financeira com base em disciplina e planejamento, sem depender da sorte ou de promessas ilusórias”.

Alessandro Guimarães

Analista de Investimentos da Mais Previdência

Com contribuições a partir de R\$ 79,00 mensais, o Plano Família está disponível para pais, filhos, cônjuges e outros familiares de participantes. Uma alternativa concreta para quem busca proteção, sem abrir mão da liberdade financeira no presente.

Apostar em certezas pode parecer menos emocionante, mas é exatamente essa sobriedade que garante um amanhã mais tranquilo. Em tempos de decisões impulsivas e promessas vazias, o planejamento de longo prazo volta a ser um ato de coragem.

ATENÇÃO!

Mantenha sempre atualizados os seus dados cadastrais com a +P. É muito importante termos seu telefone, endereço e o e-mail pessoal para contato direto e mais ágil. Vale lembrar que o e-mail pessoal é importante caso você mude de emprego e/ou seja desligado (a) da sua atual empresa. A +P sempre envia informações do seu interesse!

Dúvidas? É só entrar em contato pelo número de WhatsApp (31) 98791-5328 ou pelo e-mail atendimento@maisprevidencia.com.



Como engajar e reter talentos em um período de alta competitividade?

Esse é um tema altamente relevante para os dias atuais. Dentro da indústria e em outros setores produtivos e de prestação de serviços, é notória a ausência de mão de obra qualificada ou de colaboradores mais comprometidos. Esse assunto vem sendo tratado em várias esferas da sociedade e, enquanto especialistas debatem o tema, as empresas sofrem e precisam se adaptar e se transformar para se manterem competitivas.

São exatamente esses pontos que são abordados na palestra ministrada pelo Diretor Executivo da Mais Previdência. O objetivo da palestra é conscientizar e trazer algumas estratégias práticas para que dirigentes da indústria superem os desafios dessa nova era da relação entre empresa e colaborador.

Fernando mostra que há uma mudança drástica em curso no mercado de trabalho. Isso se deve, entre outros motivos, à chegada da geração Z, que convive em um ambiente ainda majoritariamente dirigido por gerações mais antigas, com hábitos, valores e visões diferentes daqueles considerados essenciais pelas novas gerações.

Segundo Fernando, é necessário entender as mudanças de perspectivas e valores das novas gerações e criar um caminho de convergência, focado em extrair o melhor de ambas, além de contar com os benefícios e facilidades das tecnologias atuais. Isso cria um ambiente propício para trazer novas soluções e elevar o sentido de propósito, melhorando a produtividade e o senso de pertencimento.

Fernando Dias também destaca que é possível ter uma marca empregadora que retém e valoriza seus talentos, além de ser capaz de se adaptar ao atual momento da sociedade.



“Ao entender o contexto e estar disposto a oferecer aquilo que as novas gerações consideram necessário para permanecerem em um ambiente de trabalho, as empresas tornam-se mais flexíveis e preparadas para colher melhores resultados.”

Fernando Dias

Diretor de Administração e Benefícios da Mais Previdência

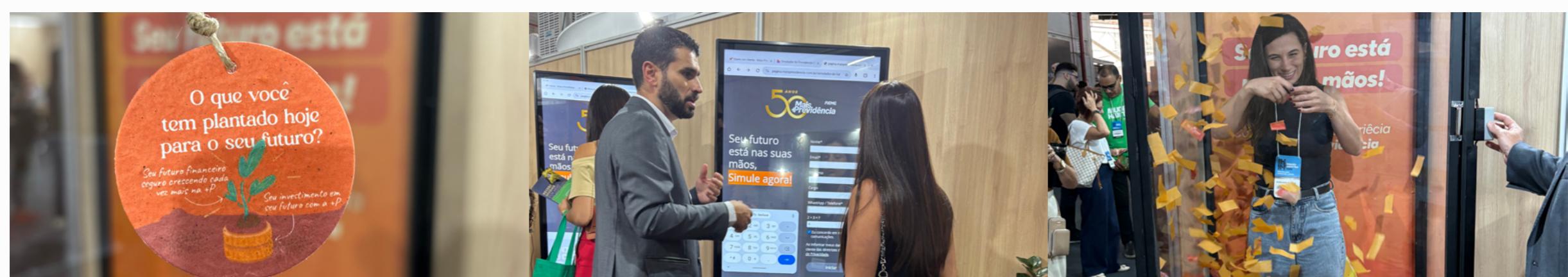
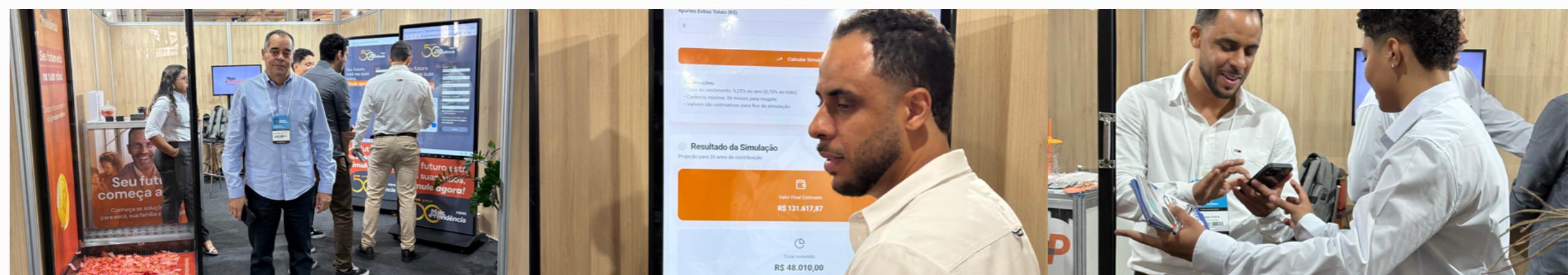
Esse mesmo assunto foi abordado por Fernando Dias em sua palestra na última edição do evento Imersão Indústria, realizado pela FIEMG. Diversos diretores, gerentes, dirigentes e demais participantes do evento puderam entender melhor as mudanças do mercado atual e quais estratégias podem e devem ser utilizadas para superar a dificuldade de encontrar e manter mão de obra qualificada.

Mais Previdência leva estande com experiências interativas sobre previdência privada e futuro no Imersão Indústria

O evento realizado pela FIEMG reuniu diversos especialistas e expositores para discutir mudanças e tecnologias voltadas ao futuro da indústria e de seus colaboradores.

No mês de outubro de 2025, a Mais Previdência esteve presente no maior evento envolvendo a indústria de Minas Gerais: o Imersão Indústria, promovido pela Federação das Indústrias de Minas Gerais (FIEMG).

A +P levou ao seu estande a reflexão sobre a importância de pensar no futuro de quem move a indústria: as pessoas. A proposta reforçou o posicionamento da Mais Previdência como parceira estratégica na oferta de benefícios às empresas e seus colaboradores.



“Tecnologia muda. Processos evoluem. Mas o que realmente transforma uma indústria são as pessoas.”

Esse foi o tema elaborado pela equipe de Comunicação e Marketing da +P e que permeou todas as estratégias de comunicação e interação no estande.

É necessário entender que, para se manter relevante no mercado atual, as empresas precisam ir além nas estratégias que demonstram cuidado e parceria com seus colaboradores, reforçando o compromisso de construir um futuro melhor não apenas para a empresa, mas também para o colaborador. Assim, cria-se uma marca forte, responsável e comprometida com transformações reais, afirma Cássio Ferrani, analista de marketing da Mais Previdência.

No estande elaborado pela equipe de Comunicação e Marketing da +P, os participantes puderam simular, de forma interativa e com números reais, o impacto positivo do plano de previdência da +P, além de criarem um plano de investimento personalizado e adequado à realidade de cada um. Logo após, tinham a oportunidade de entrar na cabine de premiação e receber um presente especial da Mais Previdência.

Quer ver como foi o evento?

Clique aqui e confira os vídeos e fotos do estande da Mais Previdência.

Amor que se planeja: conheça o Plano Família da Mais Previdência

Você já imaginou transformar o seu carinho em uma reserva para o futuro de quem você ama? Com o Plano Família da Mais Previdência, cuidar vai muito além do presente: é garantir segurança, liberdade e tranquilidade para o amanhã.

Ideal para filhos, netos, sobrinhos ou qualquer pessoa querida, o Plano Família é uma forma simples e inteligente de investir no futuro financeiro daqueles que fazem parte da sua história.



Por que escolher o Plano Família?

- ✓ Contribuições a partir de R\$ 79
- ✓ Rentabilidade acima do mercado
- ✓ Baixas taxas
- ✓ Menor risco e mais segurança
- ✓ Atendimento próximo e personalizado
- ✓ Gestão confiável

Faça do seu presente um futuro cheio de possibilidades. Comece hoje um plano que vai acompanhar quem você ama por toda a vida.

Ficou com dúvidas ou quer saber como fazer?

Fale com o nosso time de atendimento!

Estamos prontos para te ajudar através do e-mail atendimento@maisprevidencia.com ou do telefone (31) 98791-5328 que também é WhatsApp

Não deixe para depois

Um pequeno passo hoje pode fazer toda a diferença no futuro de quem você ama!



POR ONDE VOCÊ ANDA

Por Janaína Almeida

+



O tempo e a poesia

Aposentado após quase 40 anos no Sistema FIEMG, Paulo Ferreira Sousa encontrou na literatura de cordel uma nova forma de viver sua liberdade e cultivar memórias

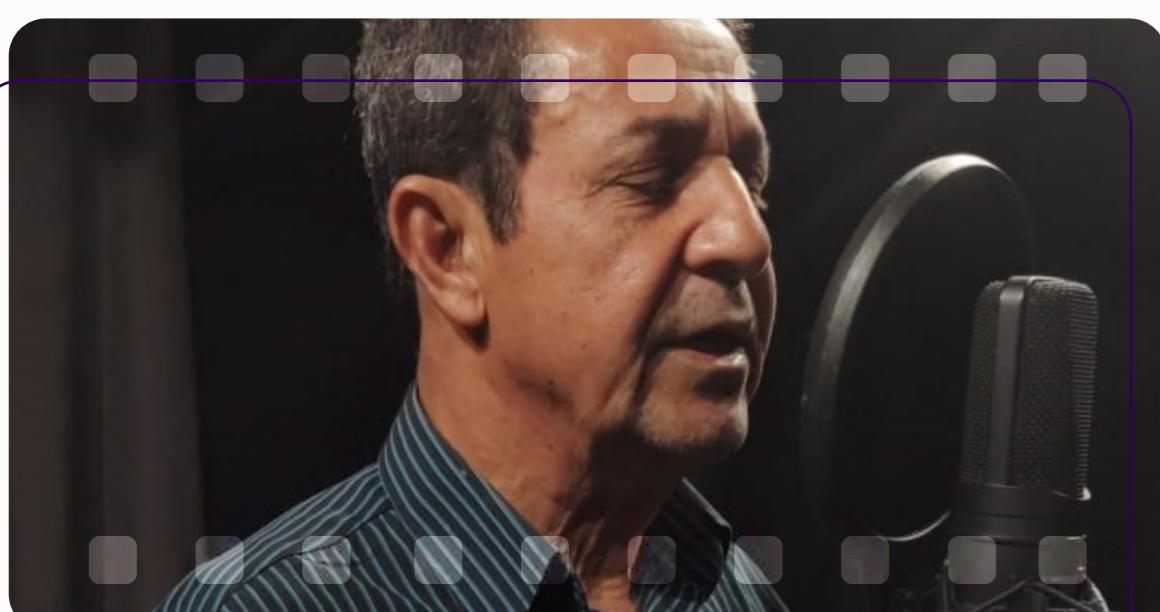


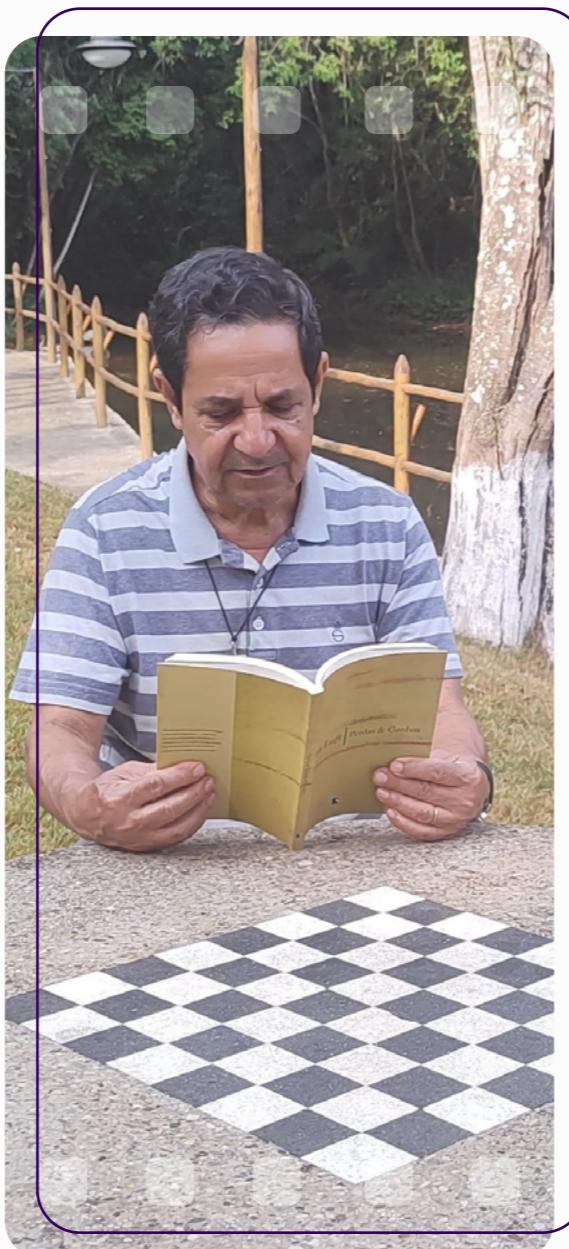
Quase quatro décadas de dedicação à indústria mineira renderam a Paulo Ferreira Sousa uma coleção de histórias, vínculos e aprendizados. Hoje aposentado, ele colhe com serenidade os frutos de uma vida profissional vivida com empenho — e, graças ao planejamento, encontrou a liberdade, inclusive financeira, para fazer o que mais ama: escrever.

Paulo começou a trabalhar no Sistema FIEMG em 1978, aos 20 anos. Na época, ingressou na contabilidade e logo depois migrou para o setor de Recursos Humanos. Foi nessa área que consolidou sua trajetória, ocupando por muitos anos o cargo de gerente e mantendo contato próximo com as ações da previdência complementar.

“Fui sócio fundador da CASFAM, em 1989. Participei ativamente de todo o processo de criação do plano. A gente sabia que era um projeto importante para o futuro dos trabalhadores”, lembra.

O desligamento definitivo da FIEMG aconteceu em 2017, quando completou 60 anos. A transição foi cuidadosamente planejada. *“Foi tudo feito de maneira muito tranquila. Meu sucessor já estava trabalhando comigo havia algum tempo e pude me afastar aos poucos. Me senti privilegiado por poder escolher o momento de sair.”*





Esse privilégio foi, segundo ele, uma conquista construída ao longo do tempo, com disciplina e visão de futuro. *“Se eu dependesse só da aposentadoria do INSS, talvez estivesse trabalhando até hoje. Mas como eu tinha a Mais Previdência como outra fonte de renda, pude me dedicar aos meus projetos pessoais com mais tranquilidade.”*

E foi justamente nesse novo tempo livre que a poesia ganhou espaço. Paulo já escrevia cordéis institucionais enquanto trabalhava, produzindo textos comemorativos para a FIEMG em eventos e premiações. Mas após a aposentadoria, mergulhou de vez no universo da literatura. Publicou seu primeiro livro de poesias de cordel e já prepara o segundo.

A dedicação à escrita veio acompanhada de outro grande prazer: a convivência com a família. Casado desde 1984, pai de dois filhos e avô de um menino de 7 anos, ele hoje valoriza os momentos de presença. *“Trabalhei e estudei muito. Passava os dias fora, chegava tarde, final de semana era corrido. Agora, posso estar com minha esposa, viajar, curtir com ela. Já fomos à Europa, conhecemos Portugal e Espanha. E sempre que dá, fazemos alguma viagem pelo Brasil.”*

Ao olhar para trás, Paulo resume sua história com gratidão. *“Eu dei o meu melhor e recebi o melhor também. Conseguir fechar esse ciclo profissional em paz e abrir outro, pessoal, com a mesma dedicação. Isso, para mim, é realização.”*

Quer ter a sua história contada por nós da +P e conhecida por todos nossos clientes?

Será um enorme prazer conhecer e divulgar sua história! Envie um e-mail para comunicação@maisprevidencia.com ou envie mensagem pelo WhatsApp para (31) 98791-5328





DESTAQUES

Por Cássio Ferrani



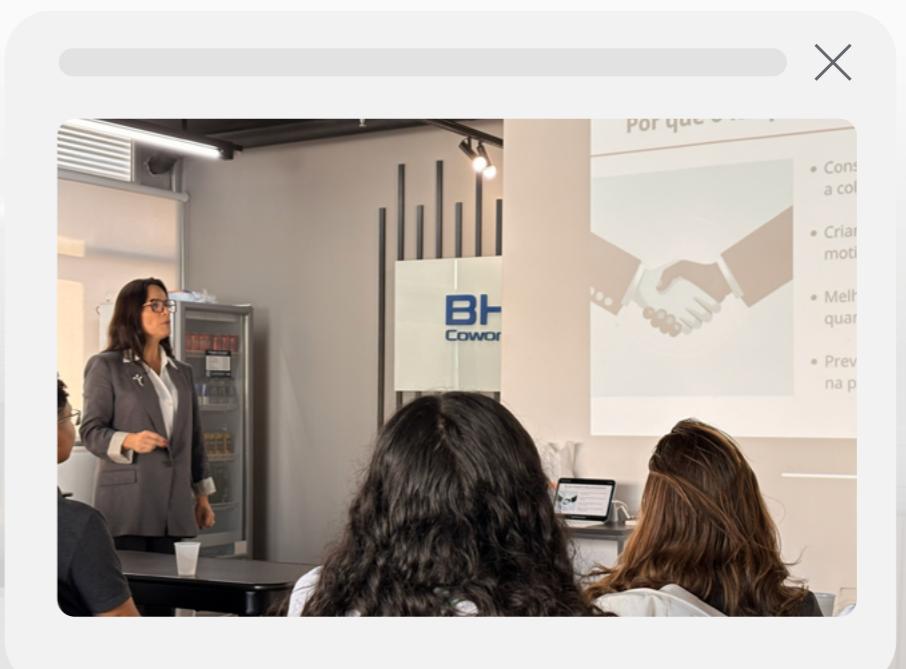
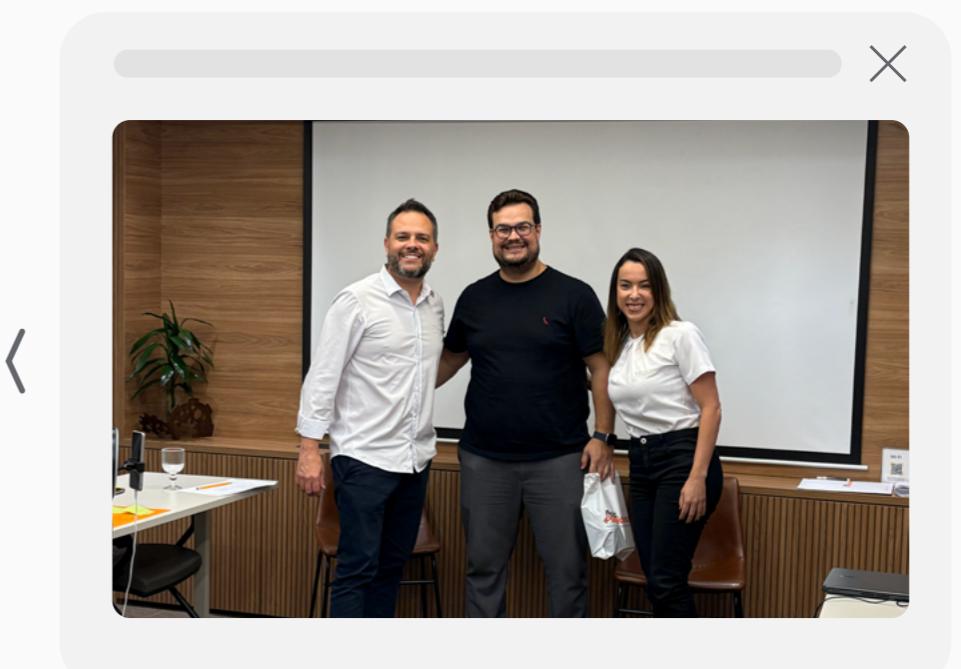
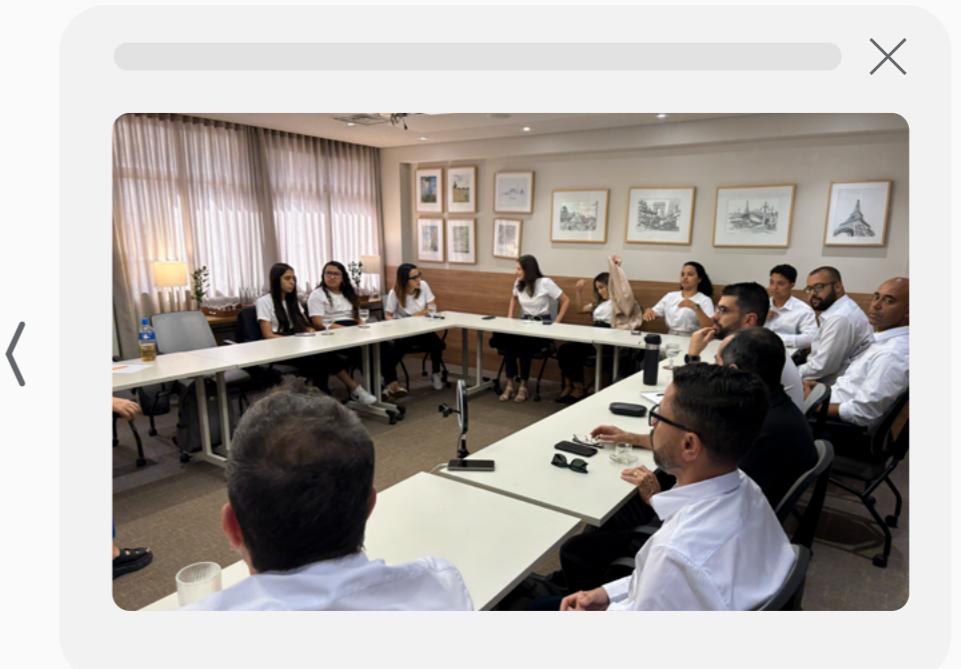
Soul +P Conect

Neste fim de ano, os colaboradores da Mais Previdência participaram de duas edições do Soul +P Conect, programa de treinamento interno da equipe Soul +P.

Na edição realizada em 19/09/2025, a equipe participou de uma palestra promovida pela consultoria GAO Estratégia, que abordou aspectos relacionados a encantar clientes. Após a palestra, houve um momento de interação e participação dos colaboradores em uma atividade prática de análise e identificação das necessidades, desejos e sonhos dos clientes da Mais Previdência. Na mesma ocasião, a equipe participou de um bate-papo com Matheus Pedroza, CEO da Fralia, cliente da Mais Previdência, em uma rica troca de experiências que trouxe novas perspectivas para ações direcionadas ao relacionamento com o cliente e novas formas de atuação.

Na edição realizada no dia 11/11/2025, o tema do Soul +P Conect foi Ética e Etiqueta Corporativa, ministrado pela especialista Cris Gontijo. Os colaboradores puderam aprender sobre a importância da postura profissional e como a imagem e ações pessoais podem fortalecer a confiança e contribuir para o bem-estar no ambiente corporativo.

Esses treinamentos reforçam a postura de melhoria contínua da Mais Previdência, que acredita que uma equipe qualificada é fundamental para manter o alto nível de gestão e a excelência no atendimento ao cliente.



LOTAÇÃO MÁXIMA:
30 PESSOAS



Mais Previdência transformam empresas e entidades por meio da Educação Financeira.

Um dos pilares da Mais Previdência é a educação financeira. Por isso, nos últimos dias, Letícia Ataíde, Diretora de Investimentos e responsável pelo programa de Educação Financeira da Mais Previdência, realizou a uma palestra no dia 19/08/2025 na empresa Clamper. Na ocasião, os colaboradores puderam aprender, de forma simples e descomplicada, a importância de ter finanças responsáveis no dia a dia, além de compreender como pequenas atitudes podem se transformar em hábitos financeiros saudáveis.

Da mesma forma, o Coordenador de Investimentos Alessandro de Oliveira realizou a palestra “Controle é poder: Gestão financeira para o dia a dia” na empresa Uau Inglesa, abordando a aplicação prática da educação financeira no cotidiano, com temas como orçamento familiar, “bets” e os pilares fundamentais: ganhar, poupar e investir.

Leve para sua empresa nossa palestra de educação financeira. Conteúdo de valor com dicas práticas para o dia a dia, que vão fortalecer a imagem positiva e beneficiar sua empresa.

É gratuita! Clique aqui e agende.

+P no Congresso da Abrapp

Fernando Dias, Diretor Executivo, e Welbert Oliveira, Coordenador da Mais Previdência, palestraram no maior congresso do setor de previdência privada, realizado pela Abrapp.

No evento, que acontece na cidade de São Paulo e reúne grandes entidades e referências do mercado, Fernando Dias palestrou sobre recrutamento com propósito, ressaltando a transformação do processo seletivo da Mais Previdência. Welbert Oliveira apresentou as melhorias e benefícios do novo processo seletivo desenvolvido pela Mais Previdência, que resultou em contratações mais assertivas, reduzindo o tempo e aumentando a qualidade no processo de atração e seleção.

Os conteúdos e estudos de caso apresentados pelos integrantes da +P reforçam a assertividade das ações executadas pela Mais Previdência, elevando seu reconhecimento como uma entidade sólida, responsável e transparente. Além disso, demonstram que a fundação está no caminho certo para oferecer ainda mais segurança financeira para o futuro de seus clientes.

