**ano** 18 **nº** 102 **mai/jun** 2020
Participantes Ativos, Autopatrocinados e BPDs

# Fundação IU com você

# Seus dados cadastrais estão em dia?

Ter suas informações atualizadas é essencial para que a entidade garanta a comunicação e o relacionamento com você.

» pág. 9

**Gestão** Acompanhe a entrevista com o diretor presidente da Fundação, Reginaldo Camilo.

» pág. 2

**Perfil de investimento** Atenção redobrada para a próxima troca de perfil, de 22 de junho a 21 de julho.

» pág. 4

# Os desafios e aprendizados **trazidos pela pandemia**

Desde março, as cinco unidades da Fundação Itaú Unibanco operam em trabalho remoto e o resultado tem sido muito satisfatório, com a continuidade plena das atividades e cumprimento de todas as exigências legais e compromissos com os participantes. A pedido do "**com você**", o diretor presidente da entidade, Reginaldo Camilo, fez um balanço do processo:

### Quais os principais desafios que esse cenário atípico trouxe para a Fundação?

A Fundação tem como seu principal foco o atendimento adequado e tempestivo aos participantes. Assim, todas as nossas ações continuaram direcionadas para esse foco que é, na verdade, nossa razão de existir, sem descuidarmos da proteção dos nossos colaboradores.

### Como a entidade conseguiu agir tão rapidamente?

Nossos processos são bastante sistematizados e documentados. Antes dessa situação, já vínhamos avaliando a possibilidade de estabelecer uma rotina de trabalho em home office, mas tínhamos algumas dúvidas sobre sua viabilidade para todas as áreas da Fundação.

A obrigatoriedade do isolamento social acabou por nos impor a adoção dessa modalidade de atuação que tem apresentado ótimos resultados.

A pandemia chegou e logo trouxe a necessidade de distanciamento social, o que representou um grande desafio para empresas e organizações e, é claro, também para a Fundação Itaú Unibanco.

gestão ■ 2
seu plano ■ 4
pingue-pongue ■ 6
relacionamento ■ 9
educação financeira ■ 11
qualidade de vida ■ 14
fundação em números ■ 16

> O processo de comunicação tem sido importantíssimo, tanto para informar e tranquilizar os participantes quanto para dar suporte aos colaboradores.”

**Quais foram os aspectos mais sensíveis para gerir?**

Sem dúvida, em um primeiro momento, foram a adaptação e o aprendizado que tivemos que nos impor por causa do trabalho à distância, visando o pleno atendimento aos participantes. Mas, ultrapassada essa primeira fase de ajuste, tudo tem funcionado muito bem e, em alguns casos, até com mais eficiência. Precisamos ter um cuidado adicional com as pessoas da nossa equipe, pois naturalmente nem todos possuem condições físicas para o trabalho dessa forma.

Em ambos os casos, o processo de comunicação tem sido importantíssimo, tanto para informar e tranquilizar os participantes quanto para dar suporte aos colaboradores.

**Como foram os “bastidores” de gestão da crise?**

Fizemos a reunião ordinária do Conselho Deliberativo para aprovação das contas de 2019 online logo na primeira semana após a implantação do home office e mais duas reuniões extraordinárias para aprovação de alguns procedimentos que precisamos adaptar para essa condição.

As reuniões da Diretoria têm acontecido nesse mesmo formato, também de maneira tranquila, dentro de nosso cronograma normal.

Além disso, criamos um comitê que se reúne diariamente para avaliar tanto as ações relacionadas a questões e demandas decorrentes da crise provocada pela pandemia quanto para tratar dos assuntos de maior prioridade e alinhamento das agendas.

**Quais as principais decisões tomadas?**

Foram várias, mas podemos destacar a implementação do home office, as orientações para atendimento e comunicação com os participantes, procurando atender cada público conforme suas características e necessidades, a suspensão temporária do processo de Prova de vida, a intensificação do uso de meios eletrônicos para os processos decisórios e a mudança no cronograma de alteração de perfis de investimentos, entre outras.

**Os processos e estruturas de governança e segurança da informação sofreram um grande teste de estresse. Qual sua avaliação sobre o desempenho da entidade?**

Acreditamos que os resultados foram muito bons e diríamos até surpreendentes na medida em que eliminaram nossos receios anteriores quanto à nossa capacidade de operar todas as atividades em home office com qualidade e tempestividade.

**Quais os maiores ensinamentos da crise até agora?**

A percepção de que todos os processos das diferentes áreas da Fundação são interligados e se inter-relacionam. Portanto, é fundamental termos uma visão sistêmica do todo, o que reforça a necessidade do trabalho em equipe, garantindo mais qualidade e eficiência para todas as etapas e áreas.

**Como está o planejamento para a reabertura das unidades?**

Dada a situação que se observa em cada localidade, nossa avaliação é de que ainda não temos as condições ideais para o retorno, mas estamos acompanhando a evolução do processo a fim de planejá-lo corretamente. Nosso pressuposto é que o retorno deverá ser gradual e dentro dos mais rigorosos níveis de segurança para nossos colaboradores e participantes.

**Que mensagem você gostaria de deixar para os participantes nesse momento?**

Todos devem ficar tranquilos quanto ao trabalho da equipe da Fundação com foco na manutenção e continuidade de nossos processos a partir dos mais rígidos padrões de segurança. Podem confiar que estamos fazendo o nosso melhor!

gestão ■ 2
seu plano ■ 4
pingue-pongue ■ 6
relacionamento ■ 9
educação financeira ■ 11
qualidade de vida ■ 14
fundação em números ■ 16

## Regulamentos alterados

**Confira no site as últimas aprovações realizadas pela Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc) para as alterações solicitadas pela Fundação nos Regulamentos dos seguintes planos:**

- Regulamento Futuro Inteligente
- Regulamento Suplementar Itaú Unibanco
- Regulamento Benefício Definido Itaucard
- Regulamento Prebeg
- Regulamento Itaulam Básico
- Regulamento Plano 002
- Regulamento Previdência Redecard CD
- Regulamento Franprev
- Regulamento Itaubank
- Regulamento Contribuição Variável Itaucard

gestão ■ 2
**seu plano** ■ 4
pingue-pongue ■ 6
relacionamento ■ 9
educação financeira ■ 11
qualidade de vida ■ 14
fundação em números ■ 16

# Mudança de perfil pode ser feita **até 21** de **julho**

Conforme determinam os Regulamentos dos planos **Itaubanco CD**, **Futuro Inteligente**, **Itaubank** e **Previdência Redecard CD**, os participantes podem redefinir seu perfil de investimento duas vezes por ano. A próxima janela de troca estará aberta de 22 de junho a 21 de julho.

Dessa vez, o cuidado com a alteração deve ser redobrado! Isso porque uma das consequências da crise gerada pela pandemia de covid-19 foi a queda na rentabilidade dos investimentos, sobretudo nas carteiras com ativos de maior oscilação nos resultados. Como as incertezas ainda permanecem, tanto no cenário brasileiro quanto internacional, é fundamental tomar decisões de forma ponderada, sem se precipitar ou se deixar levar pela ansiedade, sobretudo porque, quando se trata de reservas para a aposentadoria, é preciso manter a perspectiva de longo prazo.

## Por que rentabilidades inferiores?

Tanto os ativos de renda variável quanto os de renda fixa podem apresentar rentabilidades negativas ou abaixo de seus benchmarks em determinados períodos. No caso da renda variável, isso ocorre porque o preço das ações oscila de acordo com as perspectivas de desempenho das companhias, sendo também influenciadas por questões macroeconômicas e políticas.

Já na renda fixa, os preços refletem alterações nos fatores de remuneração de cada papel, incluindo indexador, vencimento e fluxo de amortizações e pagamentos de juros, bem como na percepção da qualidade de risco do emissor. Adicionalmente, os títulos de renda fixa também podem oscilar pelas alterações no panorama econômico e político e por fatores técnicos desse segmento, como a liquidez em mercado secundário.

Na crise atual, que foi totalmente inesperada e profunda, todos os ativos foram impactados e alguns já estão se recuperando. Não se sabe, porém, em quanto tempo e de que forma essa recuperação se dará. Por isso, a Fundação continua seguindo as Políticas de Investimentos definidas para os quatro perfis, buscando sempre realizar investimentos que, no horizonte considerado para as alocações, apresentem retornos médios acima de seus benchmarks, controlando os riscos assumidos em janelas mais curtas de tempo.

## Aumento de risco

Como divulgado na última edição especial do "**com você**", voltada exclusivamente para a troca de perfil em janeiro (clique **aqui** para ler), a análise dos resultados dos últimos períodos de troca indicou um deslocamento mais acentuado em direção às opções de maior risco (Moderado RV 20 e Arrojado RV 40). Em muitos casos, essa movimentação se deveu à queda das taxas de juros que reduziram as rentabilidades dos perfis mais conservadores.

Vale, no entanto, reforçar sempre a recomendação da Fundação Itaú Unibanco de atenção à efetiva tolerância e capacidade de risco de cada um, pois os perfis com maior perspectiva de rentabilidade apresentam também maiores oscilações em seu desempenho. Por isso, o Teste de Perfil de Investidor é uma ferramenta essencial.

# A importância do Teste de Perfil

Desde a última janela de troca, em janeiro, o Teste de Perfil de Investidor se tornou obrigatório. Ou seja, a alteração só é efetivada depois que o participante responde às perguntas do teste que ajudam a analisar o seu conhecimento e atitude em relação aos riscos dos investimentos. Depois de ver o resultado, que sugere a opção mais ajustada às suas respostas, é possível confirmar a opção ou refazer o questionário.

Lembre-se de que a troca constante de perfil não é recomendada, uma vez que a escolha deve refletir sua fase de vida, características, necessidades e tolerância a risco. Ela não deve se basear, portanto, apenas nos resultados passados das carteiras, visto que não há garantia de que as condições que levaram a esses retornos se repitam, tanto positiva quanto negativamente!

## Edição Especial

**Já está disponível no site da Fundação a edição especial do "com você" sobre a próxima troca de perfil, em versões para ativos e assistidos.**

## Os investimentos e riscos de cada perfil

### Ultraconservador **RF DI**

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Risco relativo do investimento

**Investimento:** 100% em renda fixa pós-fixada (títulos públicos e privados*)

**Referência de rentabilidade (benchmark):** 100% do CDI

### Conservador **RV 7,5**

1 2 **3** 4 5 6 7 8 9 10

Risco relativo do investimento

**Investimento:** Média de 7,5% em renda variável e o restante em renda fixa (títulos públicos e privados*)

**Referência de rentabilidade (benchmark):** 92,5% do CDI + 7,5% Ibovespa, rebalanceado mensalmente

### Moderado **RV 20**

1 2 3 4 5 **6** 7 8 9 10

Risco relativo do investimento

**Investimento:** Média de 20% em renda variável e o restante em renda fixa (títulos públicos e privados*)

**Referência de rentabilidade (benchmark):** 80% do CDI + 20% Ibovespa, rebalanceado mensalmente

### Arrojado **RV 40**

1 2 3 4 5 6 7 8 **9** 10

Risco relativo do investimento

**Investimento:** Média de 40% em renda variável e o restante em renda fixa (títulos públicos e privados*)

**Referência de rentabilidade (benchmark):** 60% do CDI + 40% Ibovespa, rebalanceado mensalmente

* apresentam risco de crédito

gestão ■ 2
seu plano ■ 4
pingue-pongue ■ 6
relacionamento ■ 9
educação financeira ■ 11
qualidade de vida ■ 14
fundação em números ■ 16

## Ouvindo você

A Fundação Itaú Unibanco está pronta para ouvir os participantes, responder às suas necessidades e aperfeiçoar sempre nosso relacionamento com você.

**Para contatar a entidade, você pode utilizar o canal de atendimento de sua preferência:**

**Por telefone (De 2ª a 6ª feira, das 9h às 18h)**
4002 1299 - **Capitais e Regiões Metropolitanas**
0800 770 2299 - **Demais localidades**
0800 770 2399 - **Pessoas com deficiência auditiva ou de fala**

**Atenção ao novo horário de atendimento telefônico**

**Pessoalmente ou por fax**
**(De 2ª a 6ª feira, das 10h às 17h)**

**Em Belo Horizonte (MG)**
Rua Albita, 131 - 4º andar- Cruzeiro
CEP 30310-160 - **Fax** 31 3280 5965

**Em Curitiba (PR)**
Rua Marechal Deodoro, 869 - 17º andar
Centro - CEP 80060-010 - **Fax** 41 3544 8038

**Em Goiânia (GO)**
Av. República do Líbano, 1.551 - Sala 602
Ed. Vanda Pinheiro - Setor Oeste
CEP 74125-125 - **Fax** 62 4005 4137

**Atendimento presencial temporariamente suspenso**

**Em Recife (PE)**
Av. República do Líbano, 251 - 27º andar
Torre B - Ed. Rio Mar Trade Center, Pina
CEP 51110-160 - **Fax** 81 3413-4868

**Em São Paulo (SP)**
Rua Carnaubeiras, 168 - 3º andar -
Jabaquara - CEP 04343-080
**Fax** 11 5015 8443

**Pela Internet**
www.fundacaoitauunibanco.com.br
Canal "Fale Conosco"

**Envie suas sugestões de matéria para o Canal "Fale Conosco". Participe!**

Informativo bimestral para participantes ativos, autopatrocinados, BPDs e em fase de opção da Fundação Itaú Unibanco
Elaboração | Palavra. Oficina de Textos, (11) 3817-4829 Jornalista responsável | Beth Leites (MTb 20.273)
Projeto gráfico | 107artedesign, (11) 2945-7100

A Fundação Itaú Unibanco não se responsabiliza por decisões tomadas com base nas matérias divulgadas nesta publicação.

Compartilhe a revista com sua família e amigos!

Arquivo Abrapp

gestão ■ 2
seu plano ■ 4
**pingue-pongue** ■ 6
relacionamento ■ 9
educação financeira ■ 11
qualidade de vida ■ 14
fundação em números ■ 16

# A previdência complementar **sairá fortalecida**

Toda crise gera um cenário de preocupação e instabilidade. Mas proporciona também várias oportunidades para os setores e organizações que conseguem aprender, inovar e se mover em direção ao futuro. Para o superintendente geral da Abrapp, Devanir Silva, esse é o caso do segmento de previdência complementar que tem se superado a cada nova crise enfrentada. Confira, nas próximas páginas, sua entrevista exclusiva ao "**com você**":

### Como a pandemia de covid-19 impactou o sistema?

Essa crise tem três aspectos fundamentais e muito agudos: sua abrangência mundial, suas consequências sobre a saúde da população e a questão econômica que traz incertezas em relação à recuperação da economia.

Mas, felizmente, podemos dizer que a previdência complementar fechada brasileira tem se mostrado preparada para esse combate por alguns motivos.
Em primeiro lugar, porque, antes da pandemia, o sistema vivia talvez um dos seus melhores momentos: estava superavitário, crescendo e com um nível de solvência excepcional. Estávamos praticamente com 100% de solvência – ou seja, para cada 1 real de passivo, tínhamos 1 real de ativo – muito à frente de países como Holanda (98%), Canadá (83%), Reino Unido (81%), Estados Unidos (80%) e Alemanha (65%). Por outro lado, as entidades apresentavam carteiras de ativos de qualidade e boa liquidez.

Portanto, chegada a crise, não foi necessário vender ativos depreciados para honrar os pagamentos. Podemos dizer que houve registro de perdas contábeis, mas não de perdas financeiras que só ocorrem, na realidade, quando somos obrigados a negociar os ativos.

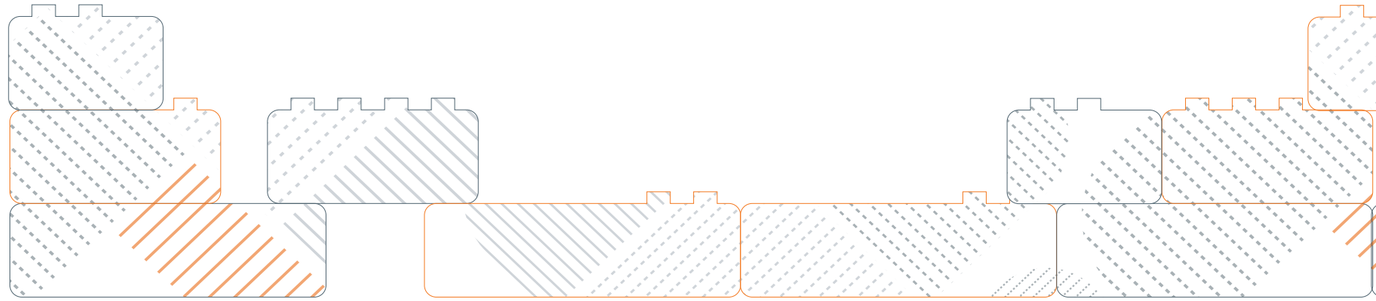
### Quais as particularidades dessa crise em relação às anteriores?

Desde 1977, quando a previdência complementar foi regulamentada, já vivemos várias crises e outras também virão. O que importa é que nosso setor sempre saiu fortalecido, seja patrimonialmente, em sua solidez institucional, na qualidade da gestão e na implementação de uma governança cada vez mais aperfeiçoada e segura. O sistema tem uma visão de longo prazo que nos qualifica muito e garante nossas entregas, pagando uma folha de benefícios de R$ 60 bilhões por ano a cerca de 800 mil aposentados e pensionistas.

> Já vivemos várias crises e outras também virão. O que importa é que nosso setor sempre saiu fortalecido, seja patrimonialmente, em sua solidez institucional, na qualidade da gestão e na implementação de uma governança cada vez mais aperfeiçoada e segura.”

Eu, particularmente, vivenciei 14 crises. Talvez uma das mais profundas foi a do subprime, em 2008. Para se ter uma ideia, nos países ligados à OCDE, os fundos de pensão registraram resultado de -20% naquele ano. O Brasil teve rentabilidade de -1,62% e a recuperação veio logo em 2009, com um desempenho quase duas vezes superior à necessidade atuarial.

Entre 1994 e 2020, vivemos onze crises, praticamente uma a cada 2,4 anos!
No entanto, nos últimos quinze anos, o sistema superou em 16% sua meta atuarial. Ou seja, estamos capacitados para navegar por cenários adversos e temos saído mais robustos dessas experiências.
Em março, que foi o pior mês da crise atual até agora, o sistema apresentou no Brasil uma rentabilidade de -5%, mas em abril e maio vimos uma recuperação interessante e essa perda já foi bastante reduzida, ficando em torno de -2%. Provavelmente, a continuar essa tendência do mercado (não da economia real que ainda deve demorar um pouco mais), teremos a recuperação de nosso resultado negativo ainda neste ano, se não houver mais nenhuma surpresa contrária.



gestão ■ 2
seu plano ■ 4
**pingue-pongue** ■ 6
relacionamento ■ 9
educação financeira ■ 11
qualidade de vida ■ 14
fundação em números ■ 16

gestão ■ 2
seu plano ■ 4
**pingue-pongue** ■ 6
relacionamento ■ 9
educação financeira ■ 11
qualidade de vida ■ 14
fundação em números ■ 16

### De que forma o sistema está lidando com essas dificuldades?

Como já disse, para nós de modo geral, a crise é conjuntural, as perdas são contábeis e não financeiras. Não há necessidade de movimentos abruptos, tampouco de venda de ativos depreciados. As entidades têm demonstrado uma maturidade muito grande, mantendo o foco em suas Políticas de Investimentos e fazendo pequenos ajustes pontuais em função até de oportunidades no mercado.

É interessante notar que os fundos de pensão oferecem maior segurança para os próprios mercados, ajudando a retirar uma parte de sua volatilidade, uma vez que são investidores mais estáveis e formadores de poupança duradoura. Por isso, precisamos ter sempre uma visão calibrada e colada no longo prazo, com proteção das carteiras e liquidez do portfólio, exatamente para evitar a realização de perdas financeiras. Afinal, as crises continuarão existindo.

### Nesse caso, pode-se dizer que a reação foi ágil?

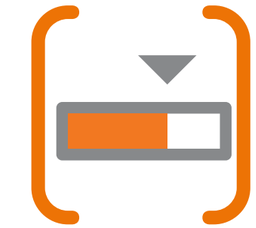
Com certeza! A resposta foi realmente muito rápida e positiva, com forte engajamento e alinhamento por parte dos gestores e dos participantes. E isso é indispensável nesses momentos.

Merecem destaque os esforços das entidades na comunicação com os participantes, informando-os de maneira oportuna, séria e transparente. Em relação aos processos, não houve solução de continuidade e desvio dos planos estratégicos e vemos que todas as ações foram e estão sendo ponderadas dentro de uma visão essencial do longo prazo.

### E quais foram as maiores lições?

A grande lição, e talvez um caminho sem volta, é que estamos em plena economia digital e teremos um uso cada vez mais intensivo da tecnologia na interação com o mercado e os participantes. Precisamos de soluções simples e ágeis em plataformas interativas, acessíveis e amigáveis.

Acabo de ler um estudo da consultoria McKinsey que indica que vamos vivenciar um "novo normal" pós-pandemia, fundamentado em valores como prevenção e planejamento em todos os sentidos, com as pessoas deixando de pensar apenas no aqui e agora. Isso passa por maior solidariedade e conectividade, pelo consumo consciente e, é claro, pela educação financeira e previdenciária.



Os planos de previdência podem ter um papel relevante nesse movimento voltado ao longo prazo como fomentadores e incentivadores da educação financeira e previdenciária de seus participantes e assistidos."

### Está sendo identificada uma tendência mundial de aumento da poupança. De que forma essa nova disposição pode ser canalizada para os planos de previdência?

De fato, está se verificando em diversos países uma elevação significativa nos investimentos em poupança. No Brasil, não tínhamos volumes tão expressivos em caderneta de poupança desde 1995, foram R$ 30 bilhões em abril e R$ 37 bilhões em maio. É aquilo que o economista José Roberto Afonso chama de "poupança do medo" que precisa, pós-pandemia, ser transformada em "poupança da esperança", voltada a um futuro tranquilo e promissor, no qual realizamos sonhos e propósitos. E os planos de previdência podem ter um papel relevante nesse movimento voltado ao longo prazo como fomentadores e incentivadores da educação financeira e previdenciária de seus participantes e assistidos.

gestão ■ 2
seu plano ■ 4
pingue-pongue ■ 6
**relacionamento** ■ 9
educação financeira ■ 11
qualidade de vida ■ 14
fundação em números ■ 16

# Suas **informações** cadastrais estão **atualizadas**?

Se respondeu "**sim**" a uma dessas questões, mais uma pergunta: **você lembrou de registrar as alterações junto à Fundação?**

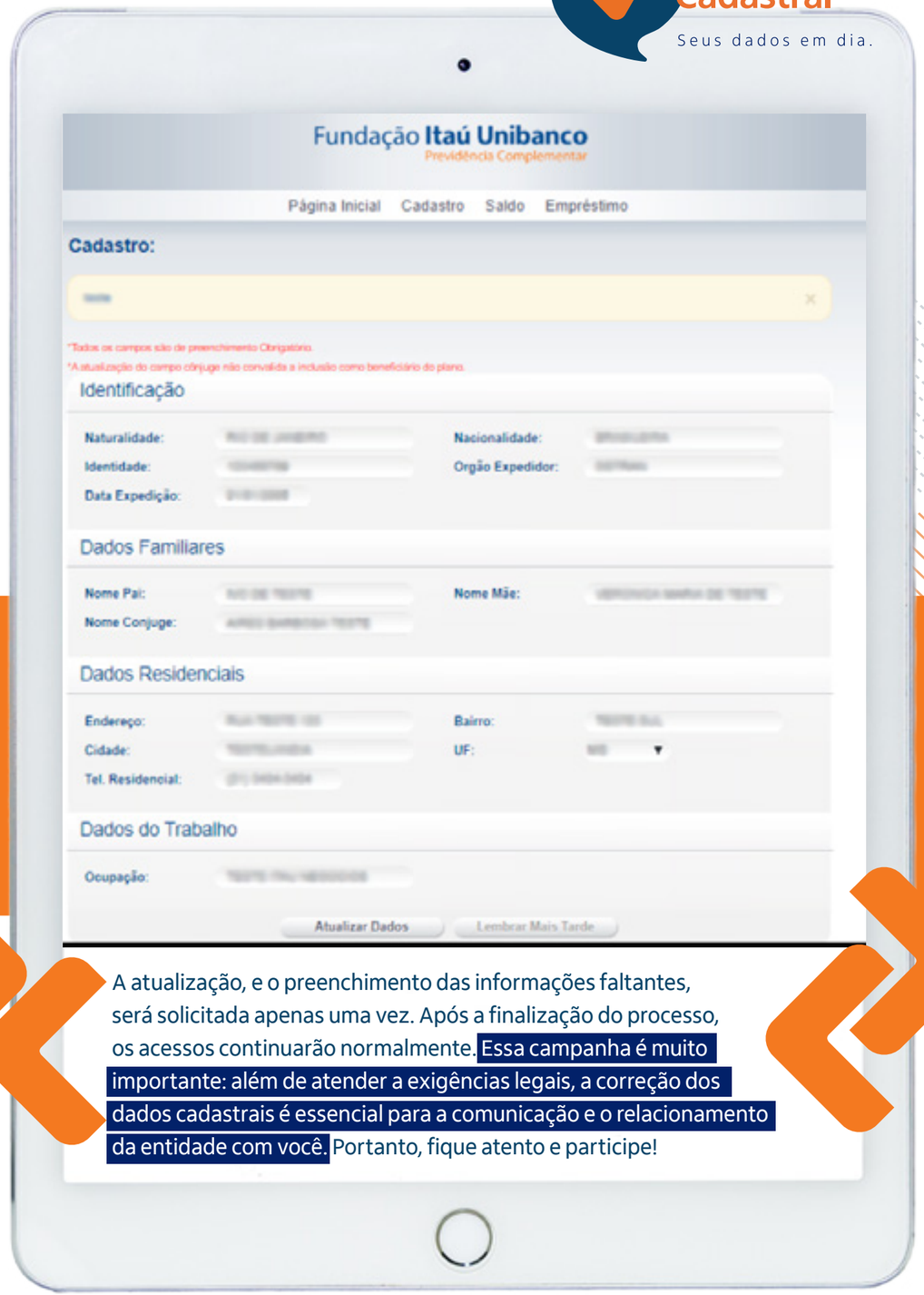
Justamente para garantir a atualização das informações em seu cadastro, a entidade está promovendo, desde o dia 8 de junho, uma campanha para checar se os dados dos **participantes BPDs, autopatrocinados e desligados em fase de opção** de todos os seus planos estão corretos.

O procedimento é **obrigatório** e bem simples. No primeiro acesso à área restrita do participante (com seu CPF e senha) após o início da campanha, é solicitada a revisão das informações pessoais e de contato registradas.

Veja a tela na próxima página.

# Atualização Cadastral

Seus dados em dia.




A atualização, e o preenchimento das informações faltantes, será solicitada apenas uma vez. Após a finalização do processo, os acessos continuarão normalmente. Essa campanha é muito importante: além de atender a exigências legais, a correção dos dados cadastrais é essencial para a comunicação e o relacionamento da entidade com você. Portanto, fique atento e participe!

**Celular e e-mail**

**Vale aproveitar a oportunidade para checar se seu e-mail (pessoal e profissional) e número de celular estão certos. Dentro da área do participante, é só clicar em Meus Dados > Ver Cadastro > Atualizar Dados.**

**E os participantes ativos?**

**No caso dos ativos, a atualização é feita diretamente junto à patrocinadora que repassa as informações para a Fundação. Portanto, mantenha seu endereço, telefone e dados pessoais sempre em dia pelo Portal Pessoas ou pelo IU Conecta.**

## Perto de você

Uma base cadastral correta assegura que comunicados e avisos cheguem, de forma efetiva, aos destinatários, para que a Fundação possa informar sobre mudanças ou novidades de seu plano e iniciativas da entidade como eventos, palestras ou pesquisas. Isso é ainda mais vital no caso de questões legais ou que demandam decisões por parte dos participantes. É também uma forma de garantir que a Fundação esteja sempre próxima de você (a quarentena reforçou, na prática, o valor de contar com canais remotos de acesso e contato!).

Para alterar informações como nome, estado civil, nº de CPF, conta corrente e outros dados não disponibilizados na área do participante, você deverá entrar em contato com a Fundação nos canais de atendimento para viabilizar a atualização necessária.

gestão ■ 2
seu plano ■ 4
pingue-pongue ■ 6
**relacionamento** ■ 9
educação financeira ■ 11
qualidade de vida ■ 14
fundação em números ■ 16

# Planejamento financeiro pode **transformar** a sua **realidade**

No final de abril, um vídeo teve ampla circulação entre os gestores e participantes de entidades de previdência complementar. De forma didática e divertida, seu autor, o professor Marcos Silvestre, abordava dez pontos para considerar na hora de pensar em seu plano em meio à pandemia de coronavírus (**clique aqui para assistir**).

gestão ■ 2
seu plano ■ 4
pingue-pongue ■ 6
relacionamento ■ 9
**educação financeira** ■ 11
qualidade de vida ■ 14
fundação em números ■ 16

Com o conhecimento de quem trabalha com educação financeira há muitos anos, o professor Silvestre tem procurado, em seu canal no YouTube e em outras redes sociais, ajudar os brasileiros a cuidar de suas finanças pessoais. Silvestre é economista e autor de vários livros como "Prosperidade Radical" e "Previdência Particular: a Nova Aposentadoria". O "com você" ouviu esse especialista, em uma entrevista exclusiva. Acompanhe:

## Como você avalia a educação financeira do brasileiro?

Quando comecei a atuar profissionalmente como educador financeiro em 1991, logo depois de formado em Economia pela USP, o brasileiro médio ainda tinha no "dinheiro" um assunto tabu, talvez até pior do que nudez ou o sexo!

A dinâmica era essa: quem estava com dívidas tinha vergonha de se expor e quem tinha investimentos cultivava o receio de chamar atenção. Tentar explorar questões de orçamento pessoal e familiar era um exercício muito árduo porque as pessoas não desejavam discutir seus hábitos de consumo e seu estilo de vida, mesmo com profissionais especializados que pudessem ajudá-las a ter gastos mais econômicos, dívidas mais prudentes, maior capacidade de poupança e investimentos mais dinâmicos.

Outro viés negativo é que, naquela época, a maior parte de nós ainda encarava o dinheiro pelo prisma do determinismo econômico-financeiro. Ou seja, se uma pessoa havia tido a sorte de nascer em uma família rica, acreditava-se que ela teria muito dinheiro a sua disposição e viveria sempre com conforto e segurança, mas se tivesse nascido em um meio mais simples, viveria toda uma vida de escassez financeira e de carência material.

## E isso mudou?

Sim, esse quadro mudou muito nas últimas três décadas, no que foi acompanhado de uma evolução importante: a conscientização da maior parte das pessoas de que o planejamento financeiro adequado e a boa administração das finanças pessoais podem impactar muito positivamente seu poder de compra e sua qualidade de vida efetiva, independentemente de seus ganhos mensais e patrimônio acumulado. Hoje, quase todos cremos que é possível perseguir a prosperidade como um objetivo desejável e alcançável, com concreta possibilidade de mobilidade social.

No momento, penso que a educação financeira no país começa (e apenas começa!) a travar a "batalha" da ação engajada. Partindo da conscientização de que falei, temos agora de fazer com que as pessoas se motivem a efetivamente adquirir conhecimentos, técnicas e ferramentas aplicadas para colocarem em prática nas suas vidas o bom planejamento e a gestão competente das finanças pessoais, transformando de fato suas circunstâncias e conseguindo se firmar no caminho da conquista da prosperidade sustentável. Espero que a pandemia contribua nesse processo de ativação da conscientização, e acredito que o fará.

## Quais são nossas maiores qualidades em relação a esse tema?

Em geral, o brasileiro é muito aberto a novidades e também muito "conversador", o que ajuda na disseminação de bons conteúdos através do bom e velho "boca a boca". Somos também muito receptivos aos canais digitais, como as redes sociais, por exemplo, que podem funcionar como excelentes vias disseminadoras de educação financeira transformadora.

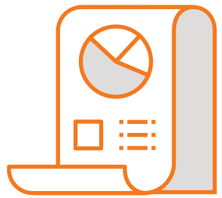
"Partindo da conscientização, temos agora de fazer com que as pessoas se motivem a efetivamente adquirir conhecimentos, técnicas e ferramentas aplicadas para colocarem em prática nas suas vidas o bom planejamento e a gestão competente das finanças pessoais."

## E nossos piores defeitos?

Na média, nós brasileiros somos muito empolgados, porém bem pouco disciplinados. Frequentemente, observamos que há um entusiasmo inicial muito grande quanto às possibilidades de melhoria na qualidade de vida com as boas práticas de planejamento e gestão financeira pessoal, mas, na hora de levar o conhecimento para a prática, a maior parte das pessoas (ainda) não se esforça o suficiente pelo tempo necessário para ver resultados transformadores e contagiantes começarem a acontecer.

Somente a ação continuada pode retroalimentar o processo de transformação e torná-lo sustentável. Quando ele não se efetiva, normalmente por falta de engajamento, em vez de assumir a responsabilidade pessoal pela inação, muitos preferem culpar pessoas, instituições e circunstâncias externas como limitadores ou impeditivos de boas práticas. Com isso, exteriorizam a responsabilidade, desviam o foco do desafio, desanimam e até assumem preconceitos sabotadores como "para mim isto não funciona" ou "eu não tenho as condições necessárias para fazer funcionar".

## Quais são as principais barreiras para fazer um bom planejamento financeiro?



Acesso a informação e conhecimento transformador eram barreiras quando comecei a atuar há trinta anos. Hoje, felizmente, não são mais. Creio que a força de vontade é a principal força motriz da transformação rumo à prosperidade sustentável, aliada à disciplina e ao esforço continuado de colocar em prática tudo o que é certo e producente para a prosperidade.

gestão ■ 2
seu plano ■ 4
pingue-pongue ■ 6
relacionamento ■ 9
**educação financeira** ■ 11
qualidade de vida ■ 14
fundação em números ■ 16

## E para realizá-lo na prática?

É necessário mudar suas crenças e seus conhecimentos, transformando primeiramente sua mentalidade. O próximo passo é retrabalhar seu comportamento, tanto das pequenas quanto das grandes atitudes que temos ao longo da vida. Com o passar do tempo, o acúmulo de decisões sábias, seguidas de implementações engajadas, resultará na transformação do estilo de vida e, indo além, na transformação do caráter, no qual residem os valores e fundamentos mais essenciais.

O tempo e a matemática financeira trabalham a favor dos responsáveis e bem planejados financeiramente: é só evitar o descaso e a negligência em suas finanças pessoais e o caminho restante será uma realidade concreta rumo à prosperidade sustentável.

## Por que você resolveu fazer um vídeo específico para os participantes de planos de previdência?

No Brasil, ainda existe muito desconhecimento por parte dos participantes de planos de previdência sobre os elementos básicos de sua dinâmica. Como decorrência, infelizmente há muita preocupação desnecessária e, por vezes, decisões precipitadas e desalinhadas com seus objetivos de qualidade de vida a curto, médio e longo prazos. A decisão de veicular abertamente aquela vídeo-aula, cuja dinâmica é bastante informal, como um "papo reto olho no olho", foi no sentido de estender nossa missão de "Educar para Prosperar" às entidades de previdência e seus participantes neste momento de grandes dúvidas que exigem "grandes respostas".

## Tem visto muitas decisões equivocadas em relação a esse investimento/benefício?

Sim, principalmente quanto a três fatores:

1) contribuições irregulares e insuficientes para acumular uma reserva expressiva
2) saques precipitados, interrompendo a curva de construção da acumulação
3) mudanças de perfil mal avaliadas

Essas atitudes podem afastar os participantes da conquista da efetiva prosperidade na maturidade, pois traem seus melhores propósitos previdenciários.

## Como fazer o brasileiro compreender o valor de pensar o amanhã?

A principal mensagem é: em função do aumento da longevidade, viveremos (muito!) mais que as gerações passadas. Além disso, devido ao maior nível educacional e ampliação de nossos horizontes, esperamos (muito!) mais da vida, ou seja, nossa expectativa também é muito maior do que a de nossos pais e avós.

O bom planejamento e a boa gestão das finanças pessoais, quando efetivamente praticados, podem ampliar a capacidade de poupança presente sem comprometer a qualidade de vida que temos hoje, ao mesmo tempo em que abrimos espaço para realizar aportes expressivos em bons planos de previdência complementar, um jeito seguro de "comprar parceladamente" (e com um desconto no tempo!) a prosperidade que desejamos para nossa maturidade.

O bom planejamento e a boa gestão das finanças pessoais, quando efetivamente praticados, podem ampliar a capacidade de poupança presente sem comprometer a qualidade de vida que temos hoje."

gestão ■ 2
seu plano ■ 4
pingue-pongue ■ 6
relacionamento ■ 9
**educação financeira** ■ 11
qualidade de vida ■ 14
fundação em números ■ 16

Quem nunca acordou com aquele incômodo nas costas? Ou foi dormir com a coluna lombar supercontraída depois de passar horas sentado? Pois bem, com exceção de problemas específicos como desvios, hérnias ou artrose, essas dores podem indicar que você está precisando alongar a sua musculatura. Os alongamentos ajudam a preservar e melhorar a flexibilidade, favorecendo o estiramento das fibras musculares. Entre seus benefícios, estão o alívio da tensão muscular, a melhora da postura e o aumento da flexibilidade corporal. Para saber mais sobre essa prática simples e fundamental, o "**com você**" conversou com o professor de educação física e personal trainer Dario Muniz Leme:

# Alongue-se!

## O que é alongamento?

Os nossos músculos são formados por fibras que possuem a capacidade de se contrair e expandir. Os alongamentos buscam justamente realizar movimentos com grande amplitude que permitem "esticar" a musculatura alvo.

## Quais os benefícios dessa prática?

Exercícios de alongamento trazem inúmeros benefícios, sendo os três mais importantes:

- A melhora da postura para não sobrecarregar a coluna vertebral;
- O aumento da flexibilidade para que possamos ampliar nossa mobilidade com movimentos mais leves e menos esforço;
- A prevenção de lesões como tendinite porque, com músculos e tendões mais flexíveis, evitamos a sobrecarga de tensão.

Além disso, o alongamento é bom para os órgãos internos, pois massageia os rins, fígado, intestino e pâncreas, por exemplo, e estimula a circulação do sangue e dos nutrientes pelo corpo.

gestão ■ 2
seu plano ■ 4
pingue-pongue ■ 6
relacionamento ■ 9
educação financeira ■ 11
**qualidade de vida** ■ 14
fundação em números ■ 16

### A vida moderna nos deixa mais “encurtados”? Por quê?

Com certeza, a modernidade faz com que sejamos mais “encurtados” por vários fatores. Imagine uma pessoa que acorda cedo e vai diretamente para o trabalho, de carro ou transporte público, permanece sentada durante horas, chega em casa e fica mais algumas horas no sofá ou na frente do computador. Ela terá passado praticamente o dia todo na mesma posição, o que gera um encurtamento em toda cadeia anterior e posterior do corpo.

### Quais as regiões mais afetadas pelo fato de nos movimentarmos pouco?

A cadeia posterior sofre mais porque a gravidade quer levar nosso corpo em direção ao chão o tempo inteiro e os músculos de toda a parte posterior precisam fazer força para mantê-lo ereto, principalmente os que acompanham a coluna vertebral.

### Quais as consequências desse encurtamento com o passar dos anos?

A tendência é que a pessoa perca mobilidade. Assim, movimentos que necessitam de maior amplitude irão, consequentemente, gerar maior tensão muscular e sobrecarga nos tendões, facilitando a ocorrência de estiramento muscular, inflamação e até mesmo rompimento do tendão (tecido fibroso pelo qual o músculo se prende ao osso).

### Para que servem os alongamentos antes e depois dos exercícios?

Os exercícios de alongamento dinâmico antes de qualquer atividade física têm um papel importante para o aquecimento das articulações e músculos, fazendo com que aumente o líquido sinovial que lubrifica nossas articulações. Isso gera menos atrito nas estruturas e eleva o fluxo sanguíneo nos músculos, deixando o corpo mais preparado para a atividade. Já o alongamento estático, ao final dos exercícios, promove o relaxamento muscular, reduzindo a tensão gerada durante a atividade.

### E no nosso dia a dia, é bom manter uma rotina de alongamentos? Com que frequência e duração?

Seguramente, porque, como disse, a maioria das pessoas passa muito tempo sentada ou deitada, com pouca atividade. O ideal seria alongar-se todos os dias ou, pelo menos, três vezes por semana, para que se consiga manter ou até mesmo aumentar a flexibilidade.

Quanto ao tempo, depende do objetivo de cada um. Caso seja um treino para aumento da flexibilidade, uma sessão varia de 15 a 30 minutos. Com intenção de se aquecer antes de uma atividade física, pode ser de 5 a 10 minutos e, para relaxamento após exercícios, de 10 a 15 minutos.

### Que áreas que devem ser mais trabalhadas?

Devemos dar mais atenção ao peitoral e à cadeia posterior do corpo, pois são as regiões das quais as pessoas se queixam com dor lombar e no ombro.

### Quais os cuidados necessários?

O alongamento não pode ser exagerado. Não se deve forçar para ultrapassar o limite individual, gerando mais desconforto do que benefícios. A amplitude vai aumentando com a prática, é preciso ter paciência e cuidado. A atenção deve ser ainda maior quando se tem alguma restrição articular. Se for o caso, é fundamental consultar um ortopedista antes de começar. Erros ou excessos na execução podem causar estiramento muscular ou até mesmo pequenas fissuras no tendão.

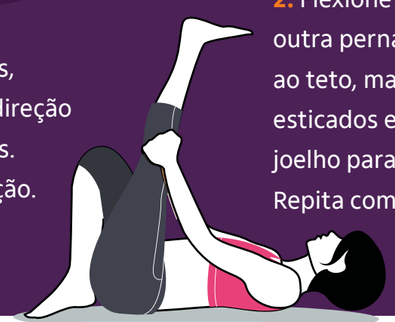
gestão ■ 2
seu plano ■ 4
pingue-pongue ■ 6
relacionamento ■ 9
educação financeira ■ 11
**qualidade de vida** ■ 14
fundação em números ■ 16

## Que tal começar?

Cada posição deve ser mantida por cerca de 30 segundos, mas comece dentro dos seus limites e vá aumentando aos poucos. Faça movimentos leves e lentos, tanto na ida quanto na volta, use roupas confortáveis e respire com calma.

**Lombar**

**1.** Deitado de costas, leve os joelhos em direção ao peito e segure-os. Permaneça na posição.



**Posterior da coxa**

**2.** Flexione um joelho e leve a outra perna estendida em direção ao teto, mantendo o pé e a perna esticados e segurando atrás do joelho para ajudar na sustentação. Repita com a outra perna.

**Glúteo**

**3.** Cruze uma perna sobre a outra e puxe a perna de apoio em direção ao peito, segurando no joelho para ajudar na sustentação. Repita com a outra perna.

**4.** Com os dois joelhos dobrados, deixe as pernas caírem para um lado, puxando com a mão para ajudar no alongamento, enquanto o outro braço fica esticado e a cabeça vira para ele. Repita para o outro lado.

**Glúteo, lombar e toráxica**

gestão ■ 2
seu plano ■ 4
pingue-pongue ■ 6
relacionamento ■ 9
educação financeira ■ 11
qualidade de vida ■ 14
**fundação em números** ■ 16

(Maio/2020)

| Participantes | Itaubanco CD | Futuro Inteligente | PAC | 002 | Itaubank | Benefício Definido Itaucard | Prebeg | Previdência Redecard CD | Contribuição Variável Itaucard | ACMV | Franprev | Planos Banorte | BD UBB Prev | Itaulam Básico | Itaulam Suplementar | Principal Itaú Unibanco | Apos. Sup. Itaú Unibanco | **Total** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ativos | 5.315 | 3.293 | 401 | 498 | 698 | 1.012 | 161 | 273 | 506 | 0 | 111 | 2 | 6 | 11 | 11 | 1.605 | 1.216 | 15.119 |
| Assistidos* | 9.138 | 1.596 | 4.598 | 3.218 | 514 | 421 | 1.589 | 61 | 291 | 772 | 383 | 487 | 214 | 17 | 12 | 37 | 44 | 23.392 |
| Autopatrocinados | 2.864 | 412 | 1.174 | 402 | 39 | 26 | 20 | 44 | 54 | 0 | 56 | 0 | 0 | 2 | 1 | 48 | 55 | 5.197 |
| BPD/Vesting | 3.387 | 2.424 | 1.666 | 27 | 1.103 | 1.495 | 17 | 188 | 412 | 0 | 67 | 0 | 0 | 28 | 18 | 457 | 262 | 11.551 |
| Em fase de opção | 260 | 740 | 37 | 14 | 134 | 53 | 3 | 206 | 89 | 0 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 277 | 83 | 1.899 |
| **Total** | **20.964** | **8.465** | **7.876** | **4.159** | **2.488** | **3.007** | **1.790** | **772** | **1.352** | **772** | **619** | **489** | **221** | **58** | **42** | **2.424** | **1.660** | **57.158** |

*Inclui pensionistas

(Maio/2020) (em milhões de reais)

| Posição Patrimonial Ativo | Itaubanco CD | Futuro Inteligente | PAC | 002 | Itaubank | Benefício Definido Itaucard | Prebeg | Previdência Redecard CD | Contribuição Variável ItaucardV | ACMV | Franprev | Planos Banorte | BD UBB Prev | Itaulam Básico | Itaulam Suplementar | Principal Itaú Unibanco | Apos. Sup. Itaú Unibanco | **Total** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Realizáveis | 1,8 | 0,6 | 31,1 | 11,5 | 0,2 | 0,2 | 7,4 | 0,1 | 0,2 | 3,0 | 1,1 | 1,5 | 0,4 | - | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 59,4 |
| Investimentos | 10.308,5 | 1.983,6 | 8.044,3 | 2.472,5 | 741,8 | 546,4 | 1.896,9 | 190,8 | 337,0 | 253,2 | 290,3 | 94,1 | 51,4 | 31,2 | 21,2 | 132,2 | 186,0 | 27.581,4 |
| Outros | 7,8 | 3,7 | 72,6 | 20,7 | 0,8 | 0,5 | 2,5 | 0,1 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,8 | 0,4 | 0,1 | - | - | - | 110,9 |
| **Total** | **10.318,1** | **1.987,9** | **8.148,0** | **2.504,7** | **742,8** | **547,1** | **1.906,8** | **191,0** | **337,5** | **256,5** | **291,7** | **96,4** | **52,2** | **31,3** | **21,3** | **132,3** | **186,1** | **27.751,7** |

(Maio/2020) (em milhões de reais)

| Posição Patrimonial Passivo | Itaubanco CD | Futuro Inteligente | PAC | 002 | Itaubank | Benefício Definido Itaucard | Prebeg | Previdência Redecard CD | Contribuição Variável Itaucard | ACMV | Franprev | Planos Banorte | BD UBB Prev | Itaulam Básico | Itaulam Suplementar | Principal Itaú Unibanco | Apos. Sup. Itaú Unibanco | **Total** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Exigíveis** | 44,3 | 6,0 | 132,9 | 77,0 | 2,3 | 1,6 | 101,0 | 3,0 | 0,9 | 2,1 | 1,3 | 2,3 | 2,9 | 0,1 | 0,2 | 0,5 | 0,9 | 379,3 |
| Operacional | 8,9 | 2,0 | 22,5 | 7,5 | 0,6 | 1,1 | 4,7 | 2,9 | 0,6 | 1,5 | 0,9 | 0,9 | 0,5 | - | 0,1 | 0,5 | 0,9 | 56,1 |
| Contingencial | 35,4 | 4,0 | 110,4 | 69,5 | 1,7 | 0,5 | 96,3 | 0,1 | 0,3 | 0,6 | 0,4 | 1,4 | 2,4 | 0,1 | 0,1 | - | - | 323,2 |
| **Passivo Atuarial** | 8.719,1 | 1.954,1 | 6.526,3 | 2.356,8 | 736,6 | 562,2 | 1.481,3 | 183,2 | 339,8 | 261,5 | 284,1 | 184,8 | 57,2 | 26,1 | 19,8 | 119,5 | 176,0 | 23.988,4 |
| **Superavit / (Deficit) Acumulado** | - | - | 1.488,8 | 70,9 | - | (16,8) | 324,4 | - | (7,5) | (7,2) | 6,3 | (90,7) | (7,9) | 5,1 | 0,4 | 12,2 | - | 1.778,0 |
| **Fundos** | 1.554,7 | 27,8 | - | - | 3,9 | 0,1 | 0,1 | 4,8 | 4,3 | 0,1 | - | - | - | - | 0,9 | 0,1 | 9,2 | 1.606,0 |
| **Total** | **10.318,1** | **1.987,9** | **8.148,0** | **2.504,7** | **742,8** | **547,1** | **1.906,8** | **191,0** | **337,5** | **256,5** | **291,7** | **96,4** | **52,2** | **31,3** | **21,3** | **132,3** | **186,1** | **27.751,7** |

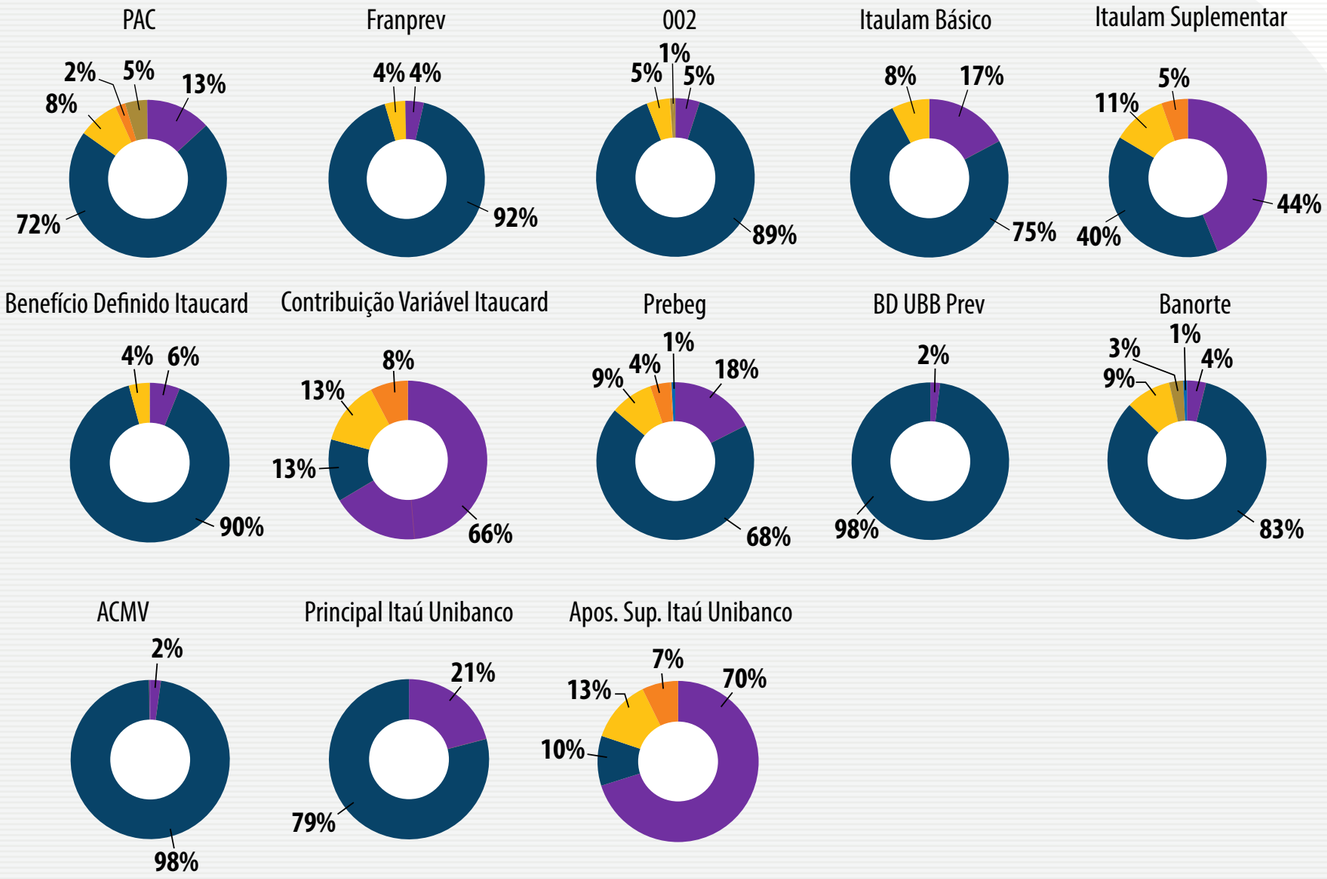
(Maio/2020) (em milhões de reais)

| Resultado Acumulado no Período | Itaubanco CD | Futuro Inteligente | PAC | 002 | Itaubank | Benefício Definido Itaucard | Prebeg | Previdência Redecard CD | Contribuição Variável Itaucard | ACMV | Franprev | Planos Banorte | BD UBB Prev | Itaulam Básico | Itaulam Suplementar | Principal Itaú Unibanco | Apos. Sup. Itaú Unibanco | **Total** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Contribuições Recebidas** | 12,7 | 42,1 | 0,1 | 8,4 | 5,2 | 4,2 | 0,9 | 3,1 | 2,6 | 0,3 | 0,4 | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 3,0 | 4,4 | 87,9 |
| **Benefícios Pagos** | (199,9) | (29,2) | (182,2) | (67,8) | (11,1) | (8,6) | (42,7) | (4,9) | (8,4) | (15,4) | (7,8) | (7,8) | (2,4) | (0,3) | (0,4) | (0,7) | (3,2) | (592,8) |
| **Resultado dos Investimentos** | (491,7) | (120,7) | (92,7) | 31,8 | (57,3) | 4,5 | 1,0 | (18,3) | (14,8) | 5,2 | 3,9 | 3,4 | 0,9 | (0,1) | (1,0) | 3,5 | (6,1) | (748,5) |
| **Despesas Administrativas** | (14,4) | (3,9) | (7,1) | (2,8) | (1,3) | (1,1) | (1,6) | (0,3) | (0,6) | (0,3) | (0,4) | (0,1) | (0,1) | - | - | (0,9) | (0,7) | (35,6) |
| **Provisões Matemáticas** | 600,9 | 101,7 | (1,5) | (30,4) | 64,1 | (17,5) | (4,9) | 20,2 | 13,0 | 9,5 | (2,5) | 2,4 | 0,9 | (0,7) | 0,7 | (6,0) | 6,3 | 756,2 |
| **Provisões para Contingências** | (4,7) | (0,1) | (7,8) | (3,1) | 0,5 | - | (1,1) | - | - | - | 0,1 | - | 0,2 | - | - | - | - | (16,0) |
| **Constituição/ Reversão de Fundos** | 97,1 | 9,9 | - | - | (0,1) | 0,1 | (0,1) | 0,2 | (0,4) | (0,1) | - | - | - | - | - | 0,5 | (0,7) | 106,4 |
| **Resultado do Período** | **-** | **(0,2)** | **(291,2)** | **(63,9)** | **-** | **(18,4)** | **(48,5)** | **-** | **(8,6)** | **(0,8)** | **(6,3)** | **(1,9)** | **(0,4)** | **(1,0)** | **(0,6)** | **(0,6)** | **-** | **(442,4)** |

gestão ■ 2
seu plano ■ 4
pingue-pongue ■ 6
relacionamento ■ 9
educação financeira ■ 11
qualidade de vida ■ 14
**fundação em números** ■ 16

# Composição dos investimentos

Maio/2020




## Por perfil

**Sua rentabilidade**

As rentabilidades dos planos com perfil de investimento podem ser consultadas no app (**faça seu login com seu CPF e senha**) ou site da Fundação Itaú Unibanco:
Acesso na página inicial do site > **Rentabilidade/Planos com Perfil de Investimento > Previdência em Foco > Perfil de Investimento.**