

# PREVIDÊNCIA PRIVADA NO BRASIL: ANÁLISE DE ESTRATÉGIAS COMPETITIVAS A SEREM APLICADAS

Maria Arielly Piontkovsky Benedito<sup>1</sup>  
Cláudia Guio Bragato<sup>2</sup>

## Resumo

A Previdência Privada é uma alternativa viável de complementação de renda frente ao cenário de déficit da Previdência Social. Diante disso, o objetivo deste trabalho é identificar o nível de conhecimento dos estudantes de graduação do curso de Administração de uma instituição pública em relação à Previdência Privada e, a partir daí, propor estratégias que contribuam para divulgação e adesão de clientes. Para coleta de dados foi utilizado o instrumento questionário, e a partir da análise verificou-se que há o interesse dos estudantes sobre os serviços da Previdência Privada, mas há carência de conhecimento. Logo, os resultados indicam que para proporcionar maior visibilidade e adesão aos planos, é necessário o emprego de algumas estratégias que promoverá a atração de clientes e a competitividade.

**Palavras-chave:** Previdência Privada; conhecimento; estratégias.

# PRIVATE PREVENTION IN BRAZIL: ANALYSIS OF COMPETITIVE STRATEGIES TO BE APPLIED

## Abstract

The purpose of this paper is to identify the understanding of Business Administration undergraduate students from a public institution in regard to the Private Pension Plan and Social Security Deficit scenario. Based on this, it has been suggested strategies that contribute to the dissemination and adhesion of clients. Furthermore, a application form was applied in order to develop a data survey. From the data analysis it was verified that there is a concern from students about the Private Pension services, but there is a lack of understanding about the subject. Therefore, the results indicated that it is necessary to use specific strategies that could promote customer attraction and competitiveness in order to provide greater visibility and adherence to the private pension plans.

**Keywords:** Private Pension Plan; knowledge; strategies.

---

<sup>1</sup>Aluna do Curso de Bacharel em Administração do Instituto Federal do Espírito Santo – *campus* Colatina. E-mail: [mariaariellybenedito@gmail.com](mailto:mariaariellybenedito@gmail.com)

<sup>2</sup> Mestre em Economia pela UFES. Professora dos cursos de nível médio, técnico, especialização do IFES – *campus* Colatina

## 1 INTRODUÇÃO

De acordo com a Lei Orgânica da Seguridade Social (nº 8.212, de 24.07.1991), em seu artigo 1º, assegura-se aos cidadãos o direito relativo à saúde, previdência e assistência social. Conforme determinado no artigo 3º:

A Previdência Social tem por fim assegurar aos seus beneficiários meios indispensáveis de manutenção, por motivo de incapacidade, idade avançada, tempo de serviço, desemprego involuntário, encargos de família e reclusão ou morte daqueles de quem dependiam economicamente (LEI 8.212, 1991, p.1418).

Com base no artigo, a função da Previdência Social consiste em subsidiar os contribuintes no caso de perda da capacidade laboral. Entretanto, atualmente o Sistema Previdenciário Público Brasileiro está em decadência, dificultando o cumprimento de suas atribuições. O déficit da Previdência Social atingiu em 2017 um saldo de R\$ 292,4 bilhões (MARTELLO, 2018), o que denota a insuficiência de fundos para atender de forma adequada as necessidades futuras dos cidadãos.

Em contrapartida a essa queda, o Sistema de Previdência Privada apresenta uma fonte alternativa de renda complementar, que não está vinculada à Previdência Social. Nesse ponto, cabe notar que, segundo reportagem publicada pela Folha de São Paulo (2017), somente 10% dos brasileiros estão segurados em algum dos planos de Previdência Privada, índice considerado baixo em um cenário de crise da Previdência Social. Dentre as causas que provocam essa baixa adesão aos planos de Previdência Privada está a falta de conhecimento e de planejamento dos indivíduos, que acarreta em uma aposentadoria com déficit financeiro (FOLLADOR, 2017; CALADO 2016).

Partindo desta explanação, este artigo suscita o seguinte questionamento: qual o nível de conhecimento dos estudantes de graduação do curso de Administração de uma instituição pública em relação à Previdência Privada?

Diante disso, o objetivo desta pesquisa é identificar o nível de conhecimento dos estudantes de graduação do curso de Administração de uma instituição pública sobre a Previdência Privada, e a partir deste estudo propor ações estratégicas que promovam a adesão aos planos de Previdência Privada.

Este artigo aborda uma temática relevante nos dias atuais. No contexto de crise econômica, é fundamental gerir adequadamente os recursos disponíveis, elaborando um planejamento apropriado que evite reveses financeiros, minimizando os transtornos e proporcionando uma vida saudável e tranquila.

Vale ressaltar que, com base nas análises deste trabalho, será possível apontar estratégias que poderão ser aplicadas com o intuito de aumentar a visibilidade e, por consequência, a adesão aos planos de Previdência Privada.

No desenvolvimento deste artigo, realizou-se pesquisa bibliográfica e de levantamento quantitativo, descritivo e intervencionista. Utilizou-se o questionário como instrumento de coleta de dados, e a partir da tabulação analisou-se as possíveis soluções.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 SISTEMA PREVIDENCIÁRIO BRASILEIRO**

O Sistema Previdenciário Brasileiro é composto por dois subsistemas, os quais se subdividem em dois regimes previdenciários. O subsistema Previdenciário Público é composto pelo Regime Geral de Previdência Social (RGPS) e pelos Regimes Próprios de Previdência Social (RPPS). O primeiro é destinado a todos os colaboradores que exercem atividade remunerada, sendo administrado pelo ente estatal Instituto Nacional e Seguro Social (INSS); já o segundo se aplica aos servidores públicos efetivos, e é gerido por um órgão ou entidade vinculada à pessoa política estatal (BARROS, 2016).

O subsistema Previdenciário Privado é constituído pelo Regime Fechado de Previdência Complementar (RFPC) e o Regime Aberto de Previdência Complementar (RAPC). A característica que os difere é que no RFPC precisa haver vínculo entre o participante e o patrocinador, ou instituidor, enquanto que o RAPC não há necessidade de prévio vínculo jurídico entre o participante e a entidade aberta (BARROS, 2016).

De acordo com Rodrigues (2007), as primeiras legislações previdenciárias nacionais surgiram no século XIX, sendo a Lei Elói Chaves (Decreto nº 4682/23) considerada o marco legal da inauguração da Previdência Social. Tal lei determinou a criação das Caixas de Aposentadorias e Pensões direcionadas para ferroviários de nível nacional. Com o passar dos anos foram sendo promulgadas novas legislações sobre esta temática. Diante disso, em 1960 surge a LOPS – Lei Orgânica da Previdência Social (nº 3.807), que padronizou o sistema assistencial e acrescentou novos benefícios. Somente em 1966, por meio do Decreto de nº 72, institui-se o INSS com a unificação dos institutos de aposentadorias e pensões.

As fontes de receitas que mantêm a Previdência Social são majoritariamente provenientes de repasses da União, aplicações financeiras, outras receitas patrimoniais e folhas de salários, sendo que, nessa última, parte é pago pelo trabalhador, e parte pelo empregador. O sistema público previdenciário é baseado em um regime de repartição, em que os benefícios destinados aos inativos de hoje são financiados pelos próprios ativos de hoje (OLIVEIRA; BELTRÃO; DAVID, 1998).

De acordo com Rezende (1984), há duas versões para as possíveis causas da crise financeira da Previdência Social. A versão estruturalista aponta como causas o envelhecimento da população brasileira, a queda da taxa de fecundidade e aumento da expectativa de vida. Esses fatores indicam

que a receita que mantém a Previdência Social estaria diminuindo e seus compromissos financeiros aumentando, ocasionando o déficit do sistema previdenciário.

A outra versão analisada é a conjuntural, a qual parte do pressuposto de que o desequilíbrio do sistema previdenciário é decorrente da crise econômica do país, originária da adoção de uma política recessiva por parte do governo a partir do final de 1980, como tentativa de combater a crise econômica. Tal adoção, além de derrubar com a receita própria da Previdência, reduziu as transferências de recursos do orçamento geral do Estado para o sistema previdenciário (REZENDE, 1984).

Diante do exposto, é relevante complementar que a má gestão também contribuiu para a crise no sistema previdenciário. Nos últimos 20 anos deixaram de entrar nos cofres públicos cerca de R\$ 2 trilhões, valor representado por sonegações, fraudes, desvios, dívidas, entre outros. Corroborando tal fato, que os governos realizam retiradas das contribuições da Previdência Social para destinar a outras áreas, incluindo a utilização como pagamento de juros e amortizações da dívida pública (PAIM, 2017).

Segundo cálculos da Associação Nacional dos Auditores Fiscais da Receita Federal (Anfip), a Seguridade Nacional apresentou um saldo negativo de R\$ 57 bilhões em 2016. Já os dados do Ministério da Fazenda estimaram um rombo de R\$ 243 bilhões no mesmo ano (SCHREIBER, 2017). Contudo, dados do Ministério do Planejamento apontaram déficit em 2017 de R\$ 292,4 bilhões, um saldo pior do que o estimado (MARTELLO, 2018). Isso mostra como o Sistema de Previdência Social está deficitário e sem condições de atender as necessidades futuras dos cidadãos.

Por sua vez, de acordo com Coelho e Camargos (2012), o Sistema de Previdência Privada surgiu no Brasil em 1904, tendo como marco inicial à criação da Caixa Montepio dos Funcionários do Banco do Brasil. A primeira legislação que regulamentou os regimes de Previdência Privada/Complementar foi a Lei nº 6.435/77. A Previdência Privada tem como objetivo complementar a renda obtida pela Previdência Pública, tendo em vista que esta última por vezes não atende as necessidades dos beneficiários, podendo apresentar valor do benefício inferior ao salário na ativa (DEBIASI, 2004).

Em 1978, por meio de decretos, a Previdência Privada foi dividida em fechada (nº 81.240/78) e aberta (nº 81.402/78). A partir de 2001 surge a Lei Complementar de nº 108 e nº 109 que passou a reger a Previdência Privada fechada e aberta. As entidades fechadas possuem suas atividades enquadradas na área de competência do Ministério de Previdência e Assistência Social, já as entidades abertas possuem atividades na área de competência do Ministério da Fazenda, por intermédio da Superintendência Nacional de Seguros Privados – SUSEP (COELHO; CAMARGOS, 2012). A Previdência Privada fechada é direcionada exclusivamente a empregados de uma empresa

ou de um grupo de empresas devendo ser sem fins lucrativos e organizada sob a forma de sociedade civil ou fundação. Ocorre quando o empregado contribui com uma parcela mensal do seu salário e a empresa complementa o restante. Já a Previdência Privada aberta é destinada ao público em geral, podendo ser sem fins lucrativos (como os antigos montepios) ou com fins lucrativos, sendo estas organizadas como sociedades anônimas (SILVA; AZEVEDO, 2004).

## 2.2 PLANOS, TRIBUTAÇÃO E BENEFÍCIOS DA PREVIDÊNCIA PRIVADA ABERTA

Segundo Debiassi (2004), os planos oferecidos pela Previdência Privada aberta são: Planos Tradicionais, Fundo de Aposentadoria Programada Individual (FAPI), Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) e Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL).

Os Planos Tradicionais são os que oferecem aos seus aplicadores maior segurança, porém a rentabilidade é mínima, uma vez que o risco é baixo. Tais planos devem garantir uma rentabilidade mínima igual à poupança. Já o FAPI é conveniente para aqueles indivíduos que pretendem formar um fundo para o futuro. O FAPI possui características, a saber: a frequência de aplicação pode ser mensal ou esporádica; a dedução do Imposto de Renda (IR), incidente sobre o valor total no resgate; não possuir taxa de carregamento (sobre as contribuições) e não possuir benefício de renda na aposentadoria (DEBIASI, 2004).

Os planos mais populares são o PGBL e o VGBL. A principal diferença consiste no fato de no VGBL não haver previsão de dedução de até 12% da remuneração da pessoa física para efeitos do IR. Por outro lado, tal dedução é prevista nos planos PGBL. Este último é indicado para indivíduos que possuem uma renda mais alta, uma vez que o valor pago no plano pode ser abatido no IR. Adicionalmente, no plano VGBL, quando o resgate é realizado, ocorre a incidência do IR sobre o rendimento (COELHO; CAMARGOS, 2012).

Ao escolher o plano de Previdência Privada, opta-se por um regime tributário, sendo este um conjunto de regras e disposições que norteiam a incidência do tributo sobre operações envolvendo valores da Previdência Privada. Há dois tipos de regime tributário: o progressivo e o regressivo (RODRIGUES, 2007).

O regime progressivo utiliza para fins de incidência do IR a Tabela Progressiva do Imposto de Renda da Pessoa Física (Tabela 1), com exceção dos resgates que sofrem incidência fixa. A tabela 1 apresenta a progressividade das alíquotas de tal forma que quanto maior a base de cálculo, maior será a alíquota incidente. Por sua vez, a tributação regressiva (Tabela 2) determina que no recebimento da aposentadoria ou em eventuais resgates realizados no período de diferimento, incidirá uma alíquota do IR determinada de acordo com o prazo de acumulação dos recursos. De tal

forma que, quanto maior o tempo de aplicação, menor será o IR pago no momento do resgate (RODRIGUES, 2007).

Tabela 1 – Tabela Progressiva do Imposto de Renda

Tabela Progressiva Anual – a partir do exercício de 2017, ano calendário de 2016		
Base de cálculo (R\$)	Alíquota (%)	Parcela a deduzir do IRPF (R\$)
Até 22.847,76	-	-
De 22.847,77 até 33.919,80	7,5	1.713,58
De 33.919,81 até 45.012,60	15	4.257,57
De 45.012,61 até 55.976,16	22,5	7.633,51
Acima de 55.976,16	27,5	10.432,32

Fonte: Site da Receita Federal (2018)

Tabela 2 – Tabela Regressiva do Imposto de Renda

Tabela Regressiva da Lei 11.053/2004
<i>Alíquota do Imposto sobre a Renda: planos de benefício de contribuição definida ou contribuição variável</i>
35% - período de acumulação de até 2 anos;
30% - período de acumulação de 2 a 4 anos;
25% - período de acumulação de 4 a 6 anos;
20% - período de acumulação de 6 a 8 anos;
15% - período de acumulação de 8 a 10 anos;
10% - período de acumulação por mais de 10 anos.

Fonte: Barros (2016, p. 344)

De acordo com a SUSEP – Superintendência de Seguros Privados, “[...] os planos de previdenciários são contratados de forma individual ou coletiva (empresarial)”. Tais planos podem oferecer juntos ou separados, os seguintes benefícios: renda por sobrevivência (aposentadoria), renda por invalidez, pensão por morte, pecúlio por morte e pecúlio por invalidez.

Além desses benefícios, os planos de Previdência Privada possuem diversas vantagens, como: a possibilidade de pagar menos Imposto de Renda para acumular um montante maior no futuro, não entrar em inventários, são isentos dos “come-cotas” (cobrança semestral de Imposto de Renda que incide sobre o rendimento de outros fundos de investimento como os de renda fixa e multimercados) (MARTINS, 2018).

De acordo com Barros (2016), a Previdência Privada se utiliza do regime financeiro de capitalização que consiste no acúmulo de recursos decorrentes das contribuições de cada segurado. O valor arrecadado juntamente com o rendimento é direcionado para o pagamento do benefício futuro. Este regime tende a ser mais sustentável em longo prazo, ao contrário do regime de caixa ou de repartição simples adotado pela Pública, o qual não possui um planejamento financeiro prévio.

Barros (2016) acrescenta que a Constituição assegura aos participantes o pleno acesso às informações referentes à gestão dos seus planos, o que possibilita maior segurança e confiança aos segurados e assistidos.

### 2.3 ESTRATÉGIAS COMPETITIVAS PARA PREVIDÊNCIA PRIVADA

De acordo com reportagem publicada pela Folha de São Paulo (2017), somente 10% dos brasileiros possui Previdência Privada, uma adesão baixa em um cenário de decadência da Previdência Social. A baixa procura por esses planos é decorrente, dentre outros fatores, do fato de os indivíduos optarem por administrar o próprio dinheiro, não se preocuparem com a aposentadoria na juventude, falta de incentivos e interesse, falta de renda e dívida familiar. Com isso os jovens não se planejam e as consequências da má gestão financeira, bem como o desconhecimento sobre os planos de Previdência Privada acarretam em uma aposentadoria com déficit financeiro (FOLLADOR, 2017; CALADO 2016).

Diante deste contexto de baixa procura dos planos de Previdência Privada, é necessário buscar alternativas que possibilitem sua maior visibilidade, difundindo o conhecimento sobre essa modalidade de previdência e tornando-a mais competitiva no mercado. Para isso é necessário o emprego de estratégias competitivas que envolvam o posicionamento de um negócio, de modo a maximizar o valor das características que diferencia este último dos seus concorrentes e gerando vantagens competitivas (PORTER, 2004).

Segundo Kotler (1999, apud OLIVEIRA *et al.*, 2009), uma organização que almeja sucesso precisa usar conceitos da cadeia de valor e rede de entrega de valor ou cadeia de suprimentos. A cadeia de valor é o conjunto de atividades da empresa que visa desenvolver, produzir e comercializar seus produtos e serviços concedendo mais valor para o cliente (BARNEY; HESTERLY, 2011). A rede de entrega de valor ocorre por meio de parcerias com fornecedores, distribuidores e clientes. As empresas que comercializam os planos de Previdência Privada oferecem serviços, apresentando objetivos de marketing orientados para o cliente, à medida que buscam vantagens competitivas por meio da rede de entrega de valor (KOTLER, 1999, apud OLIVEIRA *et al.*, 2009).

Outra forma de se conseguir vantagem no mercado competitivo é analisar o grau de concorrência através das cinco forças competitivas, que são: a ameaça de novos entrantes, o poder de negociação dos compradores, o poder de negociação dos fornecedores, a ameaça de produtos ou serviços substitutos e a rivalidade entre as empresas participantes (PORTER, 2004). Analisando os planos de Previdência Privada, observa-se que duas forças estão bem presentes para este segmento. A primeira delas é a ameaça de serviços substitutos, como por exemplo: outras formas de investimentos presentes no mercado, podendo ser investimentos financeiros em renda fixa, em títulos do Tesouro Direto. A segunda força identificada refere-se à rivalidade (BENFATTI, 2017).

A identificação de serviços substitutos é conquistada através de pesquisas de outros serviços, que podem desempenhar a mesma função. Já a rivalidade entre os concorrentes normalmente assume

uma forma de disputa de posição e se relaciona com o aumento dos serviços prestados ou das garantias dadas aos clientes (PORTER, 2004).

Além das cinco forças competitivas, existem três abordagens estratégicas genéricas bem-sucedidas que possibilitam superar os concorrentes, são elas: liderança no custo total, diferenciação e enfoque. Carneiro, Cavalcanti e Silva (1997) explicam que na adoção da liderança no custo total a empresa almeja que seu custo total seja menor que de seus concorrentes, de tal forma que se pressionada pelos fornecedores, ela terá uma vantagem de negociação maior. A diferenciação consiste na organização fornecer um produto ou serviço que possua características distintas, as quais possibilitarão ao cliente distinguir aquele produto ou serviço dos demais. Por sua vez, a abordagem enfoque fundamenta-se no fato da empresa focar em um alvo estratégico ao invés de atender vários segmentos do mercado de forma simultânea (CARNEIRO; CAVALCANTI; SILVA, 1997).

Há ocasiões nas quais as empresas conseguem seguir mais de uma abordagem com sucesso. Contudo, tal ocorrência é rara, pois o comprometimento da empresa será diluído em mais de uma abordagem, podendo se tornar insuficiente para alcançar o objetivo almejado (PORTER, 2004).

Para empresas que comercializam os planos de Previdência Privada, observa-se que é interessante focar na abordagem de diferenciação. Barney e Hesterly (2011, p. 134) assim definiu diferenciação:

[...] Diferenciação de produto é uma estratégia de negócio por meio da qual as empresas buscam ganhar vantagem competitiva aumentando o valor percebido de seus produtos ou serviços em relação ao valor percebido dos produtos ou serviços de outras empresas. Essas outras empresas podem ser rivais daquela que busca diferenciação do produto ou empresas que oferecem produtos ou serviços substitutos aos dela.

A abordagem de diferenciação se desenvolve de diferentes formas, sendo que o presente artigo dará ênfase no marketing de consumo e no mix de produto. No que tange ao marketing de consumo, o mesmo ocorre, dentre outros fatores, por meio da publicidade, através da qual as organizações buscam mudar as percepções de clientes atuais ou potenciais em relação a seus serviços. O mix de produto ocorre especialmente quando a empresa faz uma associação entre seus produtos ou serviços (BARNEY; HESTERLY, 2011). Para as organizações que comercializam os planos de Previdência Privada, podendo citar as seguradoras, uma forma de diferenciação do mix de produtos é associar os serviços de Previdência Privada a seguros de vida, uma vez que estes compreendem serviços complementares e não excludentes (CQCS, 2007) e ainda apresentam uma forma da empresa promover uma diferenciação de seu serviço, por meio da associação de seus produtos.

### **3 RECURSO METODOLÓGICO**

Em relação aos procedimentos técnicos, com o propósito de atingir o objetivo deste artigo, optou-se primeiramente em realizar uma pesquisa bibliográfica que, conforme Gil (2002, p. 44), “é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos

científicos”. Posteriormente foi utilizada a pesquisa por levantamento, que compreende a fase de interrogatório das pessoas, cujo comportamento se deseja conhecer (GIL, 2002).

Esta pesquisa, no que tange a seus objetivos, é descritiva, pois busca descrever as características da população estudada, utilizando técnicas padronizadas de coleta de dados (GIL, 2002). Como instrumento de coleta de dados, optou-se pelo questionário, composto por perguntas com o intuito de caracterizar o respondente e abordando a temática em questão (APÊNDICE A). As perguntas foram respondidas sem a presença do entrevistador. Este instrumento possui vantagens para a pesquisa, pois economiza tempo na sua aplicação, atinge um número considerável de pessoas simultaneamente, obtém respostas rápidas e proporciona maior uniformidade na avaliação (MARCONI; LAKATOS, 2003). O questionário foi aplicado aos estudantes do curso de Bacharel em Administração do Instituto Federal do Espírito Santo – *campus* Colatina, que totalizam uma população de 159 alunos, através da ferramenta Google Forms, por possuir funcionalidades que auxiliam na apuração e análise dos dados. Por fim, foi utilizado o software Microsoft Excel para elaboração de gráficos e cruzamento de informações.

Como foi usado o instrumento questionário para coleta de dados, a pesquisa é quantitativa em relação à análise desses dados obtidos, tendo em vista que é influenciada pelo positivismo, buscando a mensuração e a tabulação de forma objetiva dos dados (LAVILLE; DIONNE, 1999). Nesta parte da pesquisa, foram empregados métodos estatísticos e gráficos que possibilitaram a tabulação, objetivando representar numericamente a frequência e/ou percepção dos participantes da pesquisa em relação ao tema.

Da mesma forma, esta pesquisa é classificada como aplicada e intervencionista, visto que a partir do conhecimento adquirido sobre o assunto, serão analisadas, discutidas e propostas ações estratégicas com o intuito de solucionar a problemática em questão (ARAÚJO, 2010).

#### **4 RESULTADOS E DISCUSSÃO**

Com o intuito de constatar o nível de conhecimento dos estudantes do curso de Bacharel em Administração do Instituto Federal do Espírito Santo – *campus* Colatina a respeito da Previdência Privada foi aplicado nos dias 06 e 08 de agosto de 2018 o instrumento de coleta de dados questionário, o qual atingiu aproximadamente 58% da população.

A partir da tabulação de dados verificou-se que a maioria dos respondentes é do gênero feminino (63,4%) e possuem idade entre 21 a 28 anos (48,4%). Cerca de 70% exercem atividade remunerada, sendo que a renda média varia entre 01 a 02 salários mínimos (38,7%). Observa-se a partir desses dados que os respondentes possuem renda, em tal caso configura-se como importante haver um planejamento financeiro que vise poupar parte da renda para evitar reveses financeiros futuros. Por

meio de sua adesão, a Previdência Privada constitui-se uma renda complementar que subsidiará as necessidades futuras (DEBIASI, 2004).

Constatou-se que 92% dos respondentes não possuem Previdência Privada. Diante deste dado, verifica-se que há baixa adesão aos planos, informação esta que vai ao encontro da reportagem publicada pela Folha de São Paulo (2017), que somente 10% dos brasileiros possuem Previdência Privada.

Questionou-se a respeito da expectativa futura do respondente em relação à Previdência Social: 71% afirmaram acreditar que será necessário buscar outras formas de complementar a renda para não depender da Previdência Social, uma vez que a mesma não terá recursos suficientes para atender a demanda de seus segurados. Além disso, 54,8% afirmaram que um dos motivos que os impulsionariam a fazer uma Previdência Privada seria para complementar sua renda quando fossem se aposentar. Corroborando estes dados, segundo o Ministério do Planejamento, a Previdência Social em 2017 contou com um déficit de R\$ 292,4 bilhões (MARTELLO, 2018), um cenário preocupante de decadência da Previdência Social, frente à impossibilidade de atender as necessidades de seus segurados.

Indagou-se aos respondentes se conheciam os planos de Previdência Privada: 55,9% responderam que sim, de forma geral. E ainda, 61,3% afirmaram que talvez contratariam um plano se conhecessem os benefícios da Previdência Privada e que gostariam de receber informações por meio da internet (47,3%) e palestras (43%). Observa-se que há o interesse de se contratar os planos de Previdência Privada, porém há a falta de conhecimento sobre o assunto. Com base nisso pode-se utilizar o mix de comunicações de marketing para divulgação do serviço, esclarecendo dúvidas e transmitindo informações necessárias. Dentre o mix, destaca-se para esse tipo de serviço a venda pessoal, uma vez que proporciona encontros interpessoais, através dos quais os clientes são estimulados a promover preferência em relação ao serviço, além de conselhos, orientação e consulta. Destaca-se também a propaganda, que fornece informações sobre o serviço e pode ser difundida pela internet, tornando-se de fácil acesso aos clientes (LOVELOCK; WIRTZ, 2006).

Através da aplicação do questionário, constatou-se que 49,5% dos respondentes poupam aplicando na Caderneta de Poupança, podendo-se configurar como um serviço substituto da Previdência Privada. Dentre as cinco forças competitivas de Porter há a ameaça de produtos substitutos, que são produtos que atendem as mesmas necessidades dos clientes, e que apesar de não competirem com o mesmo grau de intensidade, eles reduzem a fatia de mercado (BRAGA, 2013). A Caderneta de Poupança, por ser mais popular, atinge uma grande parcela da população, em detrimento da adesão aos planos de Previdência Privada. Observa-se assim a necessidade de maior divulgação, para

despertar a curiosidade e atrair mais clientes que migrem da Caderneta de Poupança para a Previdência Privada, que é um serviço mais complexo.

Outra questão relevante da Previdência Privada em detrimento da Caderneta de Poupança é a rentabilidade, pois em 2017, a rentabilidade média proporcionada pelos planos de Previdência Privada foi de 11,3%, enquanto que a Caderneta de Poupança só rendeu 6,93% (PITOSCIA, 2018; CUTAIT, 2018).

A rivalidade é outra força competitiva de Porter que está presente no mercado de prestação de serviços da Previdência Privada, tendo em vista que as empresas competem pelo dinheiro e poder de compra de seus clientes. Para se destacarem dos seus concorrentes, tais empresas devem desenvolver estratégias que promovam diferenciais competitivos, como o melhoramento no atendimento e prestação do serviço (BRAGA, 2013).

A abordagem estratégica genérica de Porter conhecida como diferenciação é viável para as empresas que oferecem serviços de Previdência Privada, uma vez que sua característica principal é criar lealdade do cliente; logo o cliente fidelizado não migrará para o produto substituto e a empresa terá capacidade competitiva no mercado (FITZSIMMONS; FITZSIMMONS, 2014).

As organizações que oferecem os planos de Previdência Privada adotando a abordagem de diferenciação devem atentar-se para: reduzir o risco percebido, que consiste em transmitir todas as informações pertinentes ao serviço para o cliente; tornar tangível o intangível, sendo uma forma de fornecer ao cliente uma lembrança material da aquisição do serviço; e a valorização do treinamento pessoal, pois empresas que investem em desenvolvimento pessoal e treinamento, melhoram a qualidade dos serviços prestados, proporcionando uma vantagem competitiva difícil de ser copiada (FITZSIMMONS; FITZSIMMONS, 2014).

Por fim, questionou-se ao respondente se havia o interesse em adquirir um plano de Previdência Privada associado a outro produto que houvesse uma relação, como uma consultoria financeira, um software de controle de gastos, ou um seguro de vida: 65,6% demonstraram que talvez houvesse interesse, desde que as vantagens e benefícios de cada serviço fossem expostos para conhecimento do cliente.

Diante deste dado observa-se que a empresa que oferta planos de Previdência Privada pode elaborar pacotes de serviços, gerando vantagem competitiva para ela. Entende-se como pacote de serviços um conjunto de mercadorias e serviços oferecidos em um ambiente para o cliente. Os sentidos despertados no cliente através deste contexto será a percepção que o mesmo terá sobre o serviço (FITZSIMMONS; FITZSIMMONS, 2014).

Outra alternativa para as empresas é realizar o *cross-selling* (venda-cruzada), que consiste em oferecer ao cliente mais de um serviço/produto que a organização comercializa, mas deve-se primeiramente analisar o perfil e as necessidades do cliente para oferecer os serviços (JÚNIOR, 2005). Uma corretora de seguros, por exemplo, que comercializa planos de Previdência Privada, pode associá-los a um seguro de vida, oferecendo ambos os serviços para os clientes.

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O desenvolvimento do presente estudo possibilitou verificar o nível de conhecimento dos estudantes de graduação do curso de Administração do Instituto Federal do Espírito Santo - *campus* Colatina em relação à Previdência Privada. E a partir dos resultados obtidos, propor estratégias que promovam uma maior visibilidade dos planos, aumentando consequentemente o número da adesão dos mesmos.

Diante do cenário de crise econômica e do déficit cada vez maior da Previdência Social, é notório a importância do planejamento financeiro e da constituição de uma renda complementar que atenda às necessidades futuras dos indivíduos. Sendo a Previdência Privada uma alternativa viável para a complementação da renda, dá-se a relevância deste trabalho.

De modo geral, constatou-se que os estudantes possuem interesse em contratar algum plano de Previdência Privada, porém carecem de conhecimentos sobre o assunto. Além disso, observou-se a necessidade de maior divulgação sobre o tema em questão, sendo uma forma de atrair clientes.

A partir da análise de dados foi possível propor estratégias que contribuíssem para divulgação e adesão aos serviços de Previdência Privada. Foi proposta a utilização do mix de comunicação de marketing para obter maior visibilidade dos planos de Previdência Privada; para aprimoramento do serviço prestado, foram propostos a estratégia genérica de Porter diferenciação, bem como a elaboração de pacotes de serviços e a venda-cruzada para atrair clientes a fim de mitigar a ameaça de produtos substitutos e se destacarem no mercado competitivo. Dado o exposto, verificou-se que os objetivos desta pesquisa foram atendidos.

Este trabalho proporcionou discussões pertinentes em relação à Previdência Privada e poderá ser utilizado para futuros trabalhos sobre esta temática. Como sugestão para pesquisas posteriores, propõe-se verificar qual o impacto que a aplicação das estratégias propostas no presente estudo poderia possibilitar no cenário de déficit de conhecimento sobre a temática abordada, verificando a eficácia das mesmas.

## 6 REFERÊNCIAS

- ARAUJO, Wagner Freire de. **A pesquisa na Metodologia e Produção Científica**. 2010. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/a-pesquisa-na-metodologia-e-producao-cientifica/44354/>>. Acesso em: 17 abr. 2018.
- BARNEY, Jay B.; HESTERLY, William S.. **Administração Estratégica e Vantagem Competitiva: conceitos e casos**. 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011. 408 p.
- BARROS, Allan Luiz Oliveira. **Previdência Complementar Aberta e Fechada**. Salvador: Juspodivm, 2016. 25 v. (Prática Previdenciária).
- BENFATTI, Diana. Vale a pena fazer plano de previdência privada? **Época: Negócios**, 08 ago. 2017. Disponível em: <<https://epocanegocios.globo.com/colunas/Seu-Planejamento-Financeiro/noticia/2017/08/vale-pena-fazer-plano-de-previdencia-privada.html>>. Acesso em: 15 abr. 2018.
- BRAGA, Antonio. **As cinco forças de Porter**. 2013. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/as-cinco-forcas-de-porter/73859/>>. Acesso em: 11 ago. 2018.
- BRASIL. Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991. **Vade Mecum**. 13. ed. São Paulo, SP: Saraiva, 2012. p. 1418-1436.
- CALADO, Luiz Roberto. **Novas Estratégias de Educação Financeira que Possam ser Adaptadas e Implementadas no Brasil à Luz do Levantamento das Iniciativas Europeias**. 2016. Disponível em: <<http://www.previdencia.gov.br/wp-content/uploads/2016/09/estudoprogeduart2.pdf>>. Acesso em: 15 abr. 2018.
- CARNEIRO, Jorge Manoel Teixeira; CAVALCANTI, Maria Alice Ferreira Deschamps; SILVA, Jorge Ferreira da. Porter revisitado: análise crítica da tipologia estratégica do mestre. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 1, n. 3, p. 7-30, 1997.
- COELHO, Namilton Nei Alves. CAMARGOS, Marcos Antônio de. Investimentos em previdência privada fechada: uma análise comparativa com outras opções de aplicações financeiras no Brasil. **Revista Contemporânea de Economia e Gestão**, Fortaleza, v.10, n.2, jul./dez. 2012.
- Cqcs**: Centro de Qualificação do Corretor de Seguros. Para especialistas, coberturas de sobrevivência e risco são complementares. 28 nov. 2007. Disponível em: <<https://www.cqcs.com.br/noticia/para-especialistas-coberturas-de-sobrevivencia-e-risco-sao-complementares/>>. Acesso em: 15 abr. 2018.
- CUTAIT, Beatriz. Rendimento Poupança (Guia Completo) – Hoje, Mensal e Anual. **Empiricus**. Oi, p. 01-01. 11 jun. 2018. Disponível em: <<https://www.empiricus.com.br/artigos/rendimento-poupanca/>>. Acesso em: 21 nov. 2018.
- DEBIASI, Cristiano Minuzzi. O Mercado de Previdência Privada no Brasil: Análise das Melhores Alternativas de Investimento Previdenciário. **Revista de Ciências da Administração**, v.6, n.12, jul./dez. 2004.
- FITZSIMMONS, James A.; FITZSIMMONS, Mona J.. **Administração de Serviços: Operações, estratégia e tecnologia da informação**. 7. ed. Porto Alegre: Amgh, 2014. 535 p.

FOLLADOR, Renato. Previdência privada obrigatória, por que não? **Gazeta do Povo**. [s.l.], p. 12-12. 25 set. 2017. Disponível em: <<http://www.gazetadopovo.com.br/opiniaio/artigos/previdencia-privada-obrigatoria-por-que-nao-1mlgum20e1513cnt95vifd13c>>. Acesso em: 12 dez. 2017.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas S.a, 2002. 175 p.

**IRPF (Imposto sobre a renda das pessoas físicas). Receita Federal**, 2018. Disponível em: <<http://idg.receita.fazenda.gov.br/aceso-rapido/tributos/irpf-imposto-de-renda-pessoa-fisica#tabelas-de-incidencia-mensal>>. Acesso em: 15 abr. 2018.

JÚNIOR, Atílio Garrafoniet al. CRM: conceitos e métodos de aplicação no marketing de relacionamento. **Revista Gestão Industrial**, v. 1, n. 3, 2005.

LAVILLE, Christian; DIONNE, Jean. **A construção do saber: Manual de metodologia de pesquisa em ciências humanas**. Porto Alegre: Ufmg, 1999. 337 p.

LOVELOCK, Christopher; WIRTZ, Jochen. **Marketing de Serviços: pessoas, tecnologia e resultados**. 5. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006. 405 p.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas S.a, 2003. 311 p.

MARTELLO, Alexandro. Rombo da seguridade social cresce 13% em 2017, para R\$ 292,4 bilhões. **G1**. Brasília, p. 0-0. 08 mar. 2018. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/rombo-da-seguridade-social-cresce-13-em-2017-para-r-2924-bilhoes.ghtml>>. Acesso em: 17 abr. 2018.

MARTINS, Danylo. Vai começar uma Previdência Privada? Conheça vantagens e desvantagens. **Uol: Economia - Finanças Pessoais**. São Paulo, 02 mar. 2018. Disponível em: <<https://economia.uol.com.br/financas-pessoais/noticias/redacao/2018/03/02/aposentadoria-previdencia-privada-vantagens-desvantagens.htm>>. Acesso em: 26 ago. 2018.

OLIVEIRA, Edson Gomes de et al. Marketing de serviços: relacionamento com o cliente e estratégias para a fidelização. **Revista de Administração da Fatea**, São Paulo, v. 2, n. 2, p.79-93, jan./dez. 2009.

OLIVEIRA, Francisco Eduardo Barreto de; BELTRÃO, Kaizô Iwakami; DAVID, Antonio Carlos de Albuquerque. Previdência, Poupança e Crescimento Econômico: Interações e Perspectivas. **Ipea**, Rio de Janeiro, nov. 1998. Disponível em: <[http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td\\_0607.pdf](http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_0607.pdf)>. Acesso em: 26 nov. 2017.

PAIM, Paulo. Previdência: uma questão de gestão. **Jornal do Brasil**, 31 ago. 2017. Disponível em: <<http://www.jb.com.br/sociedade-aberta/noticias/2017/08/31/previdencia-uma-questao-de-gestao/>>. Acesso em: 26 nov. 2017.

PINTO, Ana Estela de Souza. Só 10% dos brasileiros têm previdência privada, indica Datafolha. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 01 mai. 2017. Seção Mercado. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2017/05/1880030-so-10-dos-brasileiros-tem-previdencia-privada-indica-datafolha.shtml>>. Acesso em: 22 out. 2017.

PITOSCIA, Regina. Previdência privada rendeu, na média, 11,3% em 2017. E o seu plano? **O Estadão**. 07 mar. 2018. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/blogs/regina->

pitoscia/previdencia-privada-rendeu-na-media-113-em-2017-e-o-seu-plano/>. Acesso em: 21 nov. 2018.

PORTER, Michael E. *Estratégia Competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência*. 2ª Edição, Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

REZENDE, Fernando. A imprevidência da previdência. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.4, n.2, abr./jun. 1984. Disponível em:< <http://www.rep.org.br/pdf/14-4.pdf>>. Acesso em: 26 nov. 2017.

RODRIGUES, Juliano José. A tributação incidente sobre a previdência privada. **Boletim Jurídico**, Uberaba, a.5, n.215, 04 fev. 2007. Disponível em:<<https://www.boletimjuridico.com.br/doutrina/texto.asp?id=1731>>. Acesso em: 26 nov. 2017.

SCHREIBER, Mariana. Afinal, existe mesmo rombo na previdência?. **British Broadcasting Corporation Brasil**, Brasília, 02 nov. 2017. Disponível em:<<http://www.bbc.com/portuguese/brasil-41811535>>. Acesso em: 26 nov. 2017.

SILVA, Antônio Carlos Magalhães da. AZEVEDO, Gustavo Henrique W. de. Eficiência e Sobrevivência: Binômio Fundamental para a Previdência Privada Aberta. **Revista Brasileira de Risco e Seguro**, v. 1, dez. 2004.

SUSEP – **Superintendência de Seguros Privados**. Atendimento ao Público – Previdência. Disponível em:< [www.susep.gov.br](http://www.susep.gov.br)>. Acesso em: 26 nov. 2017.

## APÊNDICE A

### Questionário

Esta é uma pesquisa sobre a Previdência Privada, que por sua vez consiste em uma fonte de renda complementar, suporte financeiro para atender as necessidades futuras, e não está vinculada à Previdência Social. Foi elaborada pela aluna Maria Arielly Piontkovsky Benedito, do curso Bacharel em Administração do IFES, *campus* Colatina.

Peço sua colaboração para responder as perguntas que seguem que não tomarão muito de seu tempo, e irão contribuir para o êxito desta pesquisa. Suas respostas não serão analisadas individualmente e sua identificação será preservada tendo em vista que será mantido total sigilo de suas opiniões.

1. Qual seu gênero?  
 Masculino  
 Feminino  
 Outros: \_\_\_\_\_
  
2. Qual sua faixa etária?  
 Até 20 anos  
 De 21 a 28 anos  
 De 29 a 37 anos  
 De 38 a 45 anos  
 A partir de 46 anos
  
3. Exerce atividade remunerada?  
 Sim  
 Não
  
4. Qual sua renda mensal?  
 Nenhuma  
 Até 01 salário mínimo (R\$954,00)  
 De 01 a 02 salários mínimos (R\$954,00 a R\$1908,00)  
 De 02 a 04 salários mínimos (R\$1908,00 a R\$3816,00)  
 Superior a 04 salários mínimos (Superior a R\$3816,00)
  
5. Você possui algum plano de Previdência Privada?  
 Sim  
 Não
  
6. Qual sua expectativa futura sobre a Previdência Social?  
 Acredito que será necessário buscar outras formas de complementar a renda para não depender da Previdência Social, uma vez que a Previdência Social não terá recursos suficientes para atender a demanda de seus segurados.  
 Acredito que a Previdência Social não conseguirá atender a todos os indivíduos que estiverem no momento de se aposentar ou que necessitem utilizar algum de seus benefícios.  
 A Previdência Social passará por uma Reforma e conseguirá atender a todos os seus segurados.  
 Podemos ficar tranquilos pois a corrupção irá acabar e a Previdência Social irá conseguir se reerguer e todos os cidadãos irão se aposentar por ela.

- ( ) Outro: \_\_\_\_\_
7. Você conhece os planos e benefícios da Previdência Privada?
- ( ) Sim, com propriedade.
  - ( ) Sim, de forma geral.
  - ( ) Não
8. Se você conhecesse os benefícios da Previdência Privada você contrataria um plano?
- ( ) Sim
  - ( ) Não
  - ( ) Talvez
9. Por quais motivos você faria uma Previdência Privada?
- ( ) Para complementar minha renda quando eu for me aposentar, tendo em vista que a Previdência Social não tem recursos suficientes para atender a todas as necessidades futuras.
  - ( ) Para me incentivar a guardar uma parcela da minha renda.
  - ( ) Porque o rendimento da Previdência Privada é maior do que da Poupança.
  - ( ) Para diversificar minha carteira de investimentos.
  - ( ) Para manter meu padrão de vida quando não puder mais exercer minhas atividades laborais.
  - ( ) Outro: \_\_\_\_\_
10. Você possui algum tipo de aplicação financeira ou poupa parte de sua renda?
- ( ) Não possui nenhuma.
  - ( ) Sim, aplico somente na Caderneta de Poupança.
  - ( ) Sim, aplico somente em fundos de renda fixa.
  - ( ) Sim, aplico somente em Títulos Públicos.
  - ( ) Sim, possuo mais de uma aplicação financeira
  - ( ) Sim, aplico em outros investimentos não citados anteriormente.
  - ( ) Outro: \_\_\_\_\_
11. Por qual meio você gostaria de obter informações sobre a Previdência Privada?
- ( ) Folder.
  - ( ) Palestras.
  - ( ) Outdoor.
  - ( ) Internet.
  - ( ) TV, rádio.
  - ( ) Outro: \_\_\_\_\_.
12. Se oferecesse para você uma venda cruzada da Previdência Privada, com algum outro serviço ou produto, como um programa de consultoria financeira, um software de controle de gastos, e/ou um seguro de vida, você acharia interessante?
- ( ) Sim
  - ( ) Não

( ) Talvez, desde que eu tenha conhecimento das vantagens e benefícios do outro serviço no momento de sua contratação.