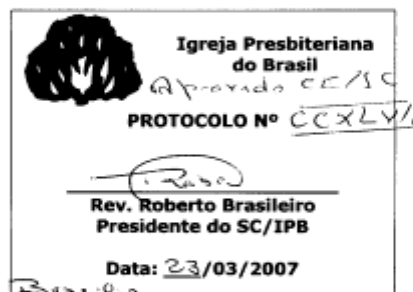


RELATÓRIO DA SUB-COMISSÃO 1:



Quanto ao documento n 121 oriundo da Comissão de Previdência, Saúde e Seguridade referente ao seu relatório no que concerne ao plano de previdência – IPB-Prev.

Considerando

1. A decisão SC/IPB-2006, Doc. CXII, referente ao plano de previdência IPB-Prev;
2. Que o atual plano não pode receber novas adesões enquanto não for adaptado pelas novas regras regulamentadas;
3. Que os participantes não tem recebido informações importantes tanto da empresa prestadora de serviço como da antiga CPSS;
4. Que tem havido grande número de pedido de resgate por parte dos pastores tirando a finalidade para o qual foi criado;
5. Que a unidade padrão que vem sendo aprovada pela CE nos últimos anos rebaixou a aposentadoria dos participantes;
6. Que a grande oferta no mercado de planos de previdência associada a solidez da economia do país possibilita um investimento seguro a fim de uma aposentadoria futura;

7. Que é possível abrir um novo contrato com as novas características dos planos de previdência sem que haja prejuízo para os atuais participantes;

☒ CE-SC-IPB 2007 RESOLVE :

1. Incluir no IPB-Prev um novo plano de previdência para pastores e sua família na modalidade PGBL e outro na modalidade VGBL que contemple renda de aposentadoria e outros benefícios opcionais ao participante;
2. Registrar que no desenho do novo plano a tesouraria da IPB não participará financeiramente, ficando o valor da contribuição escolhido pelo ministro rateado com a Igreja local e/ou Presbitério;
3. Determinar que a contribuição mínima da Igreja local seja de 25% da contribuição do ministro;
4. Firmar contrato com a empresa UNIBANCO-AIG pelos seguintes fatores: Por ser a AIG a maior seguradora do mundo, pelo volume de ativos administrado, os índices de rentabilidade dos fundos apresentados pelo UNIBANCO/AIG no momento são mais atraentes quanto aos resultados nos últimos três anos e a AIG como associado do UNIBANCO oferecer grau de retaguarda mais sólido por ser este um dos maiores Bancos do Brasil.
5. Determinar que a CPSS coordene todo o processo de divulgação do novo contrato e prestar relatório quadrimestral a todos os participantes acerca do desenvolvimento do plano

6. Determinar a CPSS que elabore um estudo que contemple todos os atuais participantes do IPBprev com os seguintes dados: reserva do participante, aposentadoria atual projetada, valor de contribuição esporádica para resgatar o valor inicialmente projetado, valor a ser acrescido na contribuição para recompor o valor originalmente projetado;

7. Informar aos participantes do antigo plano todas as informações acima citadas para que ele manifeste a sua opção de continuar no atual plano ou migrar para o novo;

8. Autorizar a CPSS e a Tesouraria da IPB a preparar um estudo com a reserva financeira da instituidora líder e local visando transferir esses valores para os participantes remanescentes do plano atual, de forma proporcional a sua contribuição;

9. Autorizar aos participantes que migrarem para o novo plano a levarem também a reserva financeira da instituidora líder;

10. Registrar que caso o participante desistir do novo plano ~~ele~~ terá ~~direito~~ que devolver a tesouraria da IPB os valores referentes a Instituidora líder;

11. Registrar que qualquer adesão ou saída dos novos planos deverá ser abonada pela CPSS;

12. Solicitar a CPSS que estude a viabilidade para que no futuro o plano também contemple ~~também~~ os membros de nossas Igrejas;

13. Agradecer a Deus o excelente trabalho realizado pela CPSS.

Sala das Sessões, 23 de março de 2007



**IGREJA PRESBITERIANA DO
BRASIL**
SECRETARIA EXECUTIVA

Folha

COMISSÃO EXECUTIVA - 2007
19 A 24 DE MARÇO - BRASÍLIA - DF

Relator Presb. Renato José Piragibe

Sub-relator: Presb. José Alfredo de Almeida

Membros: Rev. Marcos Lins

Rev. Maurício Rosa Galvão



**IGREJA PRESBITERIANA DO
BRASIL**
SECRETARIA EXECUTIVA
COMISSÃO EXECUTIVA - 19 A 24 DE MARÇO
- BRASÍLIA - DF

Folha

Belo Horizonte, 19 de março de 2007.

Comissão Executiva do Supremo Concílio da
Igreja Presbiteriana do Brasil

Rev. Roberto Brasileiro Silva
MD Presidente do Supremo Concílio IPB

Estimado irmão

Cumpra-me o dever encaminhar a esta Reunião CE/IPB o documento assim ementado:

De: CPSS

Ementa:

Relatório da Comissão de Previdência, Saúde e Seguridade

Rogando as mais ricas bênçãos de Deus sobre a vida da Igreja Presbiteriana do Brasil e sua
douta Comissão Executiva, ora reunida em nossa Capital Federal, registro meu apreço e
consideração.

Fraternalmente em Cristo,

Rev. Ludgero Bonilha Moraes
Secretário Executivo do Supremo Concílio da
Igreja Presbiteriana do Brasil

PROTOCOLO Nº 121

Destino:

Rev. Roberto Brasileiro
Presidente do SC/IPB

Data: 19/03/2007



Barroso - MG., 16 de fevereiro de 2007.


À Secretaria Executiva da
IGREJA PRESBITERIANA DO BRASIL
Belo Horizonte - MG.

Senhor Secretário-Executivo,

Encaminhamos à Vossa Senhoria, para ser submetido à consideração da Comissão Executiva do Supremo Concílio da Igreja Presbiteriana do Brasil, o anexo Relatório das atividades desta Comissão, no período agosto/2006 a fevereiro/2007, compreendendo os seguintes planos assistenciais:

- **IPBPrev - PREVIDÊNCIA PRIVADA COMPLEMENTAR.**
- **IPBSseg - SEGURO DE VIDA EM GRUPO.**

Fraternalmente em Cristo,


Rev. Antonio de Oliveira Junior
Presidente CPSS



Comissão de Previdência, Saúde e Seguridade.

R E L A T Ó R I O

Agosto de 2006 a fevereiro de 2007.

Prezados Senhores prestamo-lhes o seguinte relatório quanto ao plano de previdência da IPBPREV.

I - COMPOSIÇÃO E FUNCIONAMENTO

1. A Comissão de Previdência, Saúde e Seguridade é uma comissão permanente, com o objetivo de instituir e acompanhar o desempenho de Plano de Previdência Complementar, Plano de Saúde e Plano de Seguro para os missionários, ministros e obreiros da Igreja Presbiteriana do Brasil.
2. Seus membros, atualmente, eleitos pelo Supremo Concílio da IPB em julho de 2006, são: Rev Antonio de Oliveira Junior - presidente, presb. Rubem Serra Ribeiro – secretário, membros: Rev Vulmar Dutra de Rezende ,Presb. Daniel de Queiroz e Antonio Machado Rezende -.
3. O quadro de pessoal é composto atualmente pelo funcionário Hewerton Bueno, lotada na Tesouraria da IPB, com a função de cuidar das adesões, da documentação e do controle dos respectivos planos, bem como servir de elo de ligação entre os usuários dos planos, as entidades administradoras e esta Comissão.

II - IPBPREV - PREVIDÊNCIA PRIVADA COMPLEMENTAR – ATUALMENTE.

4. O Plano IPB Previdência Privada - IPBPrev é administrado pela empresa BrasilPrev Previdência Privada S.A., do Grupo Banco do Brasil, com sede na cidade de São Paulo, autorizada pela Superintendência de Seguros Privados - SUSEP, do Ministério da Fazenda, a instituir e administrar planos de previdência privada.

a) Categoria : BENEFICIO DEFINIDO

5. Situação do Plano -

- Há 191 participantes e 115 igrejas/Presbitérios ativos;
- o saldo acumulado de excedentes financeiros dos exercícios de 1998/2007 da IPB em fase de apuração, data prevista março de 2007
- O saldo da Reserva em dezembro de 2006 era de: R\$ 4.418.886,26

III – DETERMINAÇÃO DO SC/IPB 2006

“(SC-IPB-2006 Doc. CXII – Quanto aos Docs. 011 e 016 – Doc. 011 – Proposta do Sinodo Triângulo Mineiro (STM) para transferir fundos do Brasil-Prev para outra administradora e doc. 016, Relatório da Comissão de Previdência, Saúde e Seguridade (CPSS). O SC/IPB,... O SC/IPB **RESOLVE**: I - Quanto a Previdência Complementar – IPBprev e Previdência oficial -INSS: 1. autorizar a CPSS a reformular o plano de Previdência Complementar – IPBprev, com o objetivo de colocar em extinção, ou não, o atual plano com “benefício definido”, preservando os direitos dos atuais participantes, submetendo à apreciação da CE/SC-2007; 2. aprovar o substitutivo: “Que todos os ministros sejam obrigados a contribuir com o INSS com pelo menos um (1) salário mínimo”; 3. determinar aos presbitérios que tomem as providências necessárias para que todos os pastores a eles vinculados se inscrevam no INSS, na forma prescrita no item anterior, e que façam constar nos seus relatórios anuais à CE-SC/IPB o acompanhamento do cumprimento desta resolução. II - Quanto ao Plano de Saúde – Contrato com a Unimed Barra do Piraí – RJ: 1. Informar individualmente aos integrantes dos planos não regulamentados, da impossibilidade legal de mantê-los; 2. Programar campanha de migração, num prazo a ser estabelecido pela CE/SC-2007, para todos os usuários dos planos de saúde não regulamentados para um plano regulamentado; 3. determinar que ao final do prazo estabelecido para migração, os contratos relativos aos planos não regulamentados sejam rescindidos;...”)”

A CPPS APÓS VARIAS REUNIÕES, MANIFESTAMOS QUANTO A DETERMINAÇÃO SUPRA CITADA:

I - Considerando:

1º) A grande oferta pelo mercado, o incentivo fiscal de dedução de IR do Governo Federal e a flexibilidade dos planos atuais (PGBL,s e VGBL,s) e a solidez da economia, o que possibilita um investimento seguro a fim de uma aposentadoria futura;

2º) Ao mau serviço prestado pela Brasilprev atualmente, as altas taxas, a inflexibilidade do plano e o baixo repasse de excedentes financeiros (75% a partir do 7º ano), o que tem incentivado que os participantes atuais resgatem suas reservas a fim de colocarem nos novos planos partindo para outras instituições;

3º) Que é possível abrir um novo contrato com outra cia. de previdência com características mais vantajosas sem que haja perda por parte dos participantes, da instituidora líder e da igreja local;

4º) Que se todos os pastores, funcionários e missionários aderissem ao Plano, a IPB provavelmente teria sérias dificuldades conduzindo a um desastre financeiro nos cofres da IPB tornando o mesmo inviável para cumprir suas obrigações financeiras previstas no contrato;

5º) Que tem havido muito atraso e inadimplência das parcelas por parte dos pastores e igrejas locais;

6º) Que a modalidade de planos de **benefício definido** tem taxas altas em relação aos planos de **contribuição definida**;

7º) Que a IPB no plano atual é co-responsável conforme cláusulas VI e XV em seu parágrafo único. Onde neste (IPBPREV) a IPB é a responsável solidária em caso de desajuste nas reservas com fins de garantir a aposentadoria dos participantes.

8º) Que a Brasilprev tem cobrado 4,5% de Taxa de carregamento ao ano e 1,5% de Taxa de Administração sobre os fundos.

9º) Que a correção dos valores de contribuição, reserva matemática e benefícios se dá pela Taxa Referencial – TR mensalmente, estando bem abaixo dos demais índices que medem a inflação trazendo assim desajuste ao plano.

10º) Que tem havido grande número de pedido de resgate por parte dos pastores tirando a finalidade para o qual foi criado;

11º) Que a Unidade Padrão de R\$ 240,00 x 3 partes = R\$ 720,00 é baixa (uma vez que seu início era baseado no salário mínimo e que agora a unidade padrão está cerca de 45,85% abaixo do salário) e não atende de fato a expectativa de uma aposentadoria digna aos participantes, o que tem encarecido as taxas de aposentadoria.

12º) Que num novo contrato de contribuição definida cada participante escolhe o fundo a ser aplicado, o tempo de aposentadoria e o valor de contribuição que melhor atenda suas necessidades futuras.

13º) Que caso a IPB coloque em extinção o atual contrato, e abra um novo, todos os direitos dos participantes serão mantidos caso façam a migração de suas reservas.

2 - FAZEMOS A SEGUINTE PROPOSTA:

- 1 – Por em extinção o atual plano de benefício alvo definido.
- 2 – Abrir novo contrato de contribuição definida nos moldes de PGBL,s/VGBL,s com a Cia. ICATU-HARTFORD SEGURO E PREVIDÊNCIA incentivando a migração dos participantes e a adesão de novos;
- 3 – O saldo será transferido conforme cláusula 14 do contrato BrasilPrev e IPB.
- 4 – Que no desenho do novo plano a IPB não participe financeiramente, ficando os participantes responsáveis pelo pagamento dos mesmos integralmente, com exceção dos missionários onde a IPB paga 100% , como fonte pagadora. Incentivar as igrejas Locais a continuarem ajudando seus pastores com o que puderem, não obrigatoriamente;
- 5 – Que as faturas sejam em nome dos participantes, e que os mesmos fiquem livres para contribuir ou sacar seus saldos sem nenhum impedimento da IPB, salvo onde houver contribuições das Igrejas Locais, onde as mesmas em caso de saque de sua parte autorize por decisão de seus conselhos comunicando a IPB/CPSS que seus ministros saquem suas reservas. No caso dos missionários as faturas irão diretamente a tesouraria da IPB;
- 6 – Que a IPB em hipótese alguma seja co-responsável com a nova Cia. neste novo contrato;
- 7 – Que as correções de contribuição sejam IGP-M/FGV, que tem apresentado melhor desempenho;
- 8 – Conforme propostas recebidas segue tabela anexa abaixo comparativa relativa aos critérios levantados onde tomamos a decisão de contratar a Icatu-Hartford Seguro e Previdência depois de comparar as três melhores propostas.
- 9 – Que as coberturas de invalidez e pensão sejam de contratação facultativa aos participantes no novo contrato;
- 10 – Determinar que a CPSS coordene todo o processo de divulgação em massa do novo contrato;
- 11 – Determinar que a CPSS coordene todo processo de extinção do plano IPBPREV e migração para o novo contrato, respeitando os prazos contratuais;

**TABELA COMPARATIVA DE CRITÉRIOS PARA ESCOLHA DE UMA
ENTRE AS TRÊS MELHORES PROPOSTAS DAS CIAS.
SEGURADORAS*:**

CRITÉRIOS X CIA.	ICATU-HARTFORD	UNIBANCO/AIG	BRASILPREV
a) Idoneidade da Cia.;	Empresa sólida afiliada a The Hartford 2ª maior dos EUA	Maior seguradora do mundo e 3ª maior do Brasil da linha Banco.	BrasilPrev parceira do Banco do Brasil e da Financial Group
b) Ativos Administrados pela Cia.;	317 bilhões de dólares	853,37 bilhões de dólares.	239 bilhões de Reais no Brasil e 168 bilhões de Dólares no Exterior.
c) Taxa de Carregamento ao ano;	Zero	Zero	0,5 % a.a.
d) Taxa de Ativo cobrada sobre os fundos;	1,0 % a 1,75% de acordo com o fundo.	1,0 % a 1,75% de acordo com o fundo.	1,0 % a 2,0 % de acordo com o fundo.
e) Tábuas Atuarial aplicada;	AT 1983+4%	AT 1983+4%	AT 1983+4%
f) Correção aplicada no gozo dos benefícios;	4 % ao ano	4% ao ano	IGP-M / FGV
g) Ferramentas facilitadoras para adesão, informação e gestão;	Excelentes ferramentas e Possibilidade inclusive de contratação on line via web	Excelentes ferramentas e Possibilidade inclusive de contratação on line via web	Tem poucas ferramentas.
h) Encargos cobrados na saída;	0,00 % Zero	0,00 % Zero	0,00 % Zero
i) Repasse de excedentes financeiros no rendimento dos fundos aplicados aos participantes ;	100% de repasse	100% de repasse	Zero
j) Índice de reajuste de benefício;	IGP-M / FGV	IGP-M/FGV	IGP-M / FGV
l) Rentabilidade dos fundos comercializados em 2006;	QUADRO EM ANEXO	QUADRO EM ANEXO	QUADRO EM ANEXO
m) Índice de correção das contribuições;	IGP-M / FGV	IGP-M/FGV	IGP-M / FGV
n) Tempo de Brasil e Mundo;	70 anos de Brasil e 197 de E/IA	26 anos de Brasil e 85 no exterior	14 anos no Brasil 125 anos no exterior.
o) Reservas em Previdência no Brasil;	1,2 bilhões de reais	6,43 bilhões de reais	2 bilhões de reais
p) Taxa de carregamento postecipada, aplicada em caso de saque por parte do participante;	0,00 % Zero (diferencial)	do 1º ao 12º mês= 7,0% do 13º ao 24º mês= 3,5% do 25º ao 36º mês= 1,5% a partir de 37º mês= 0,0%	0,00 % Zero (diferencial)

**COMPARATIVO ENTRE AS TRÊS MELHORES PROPOSTAS
APRESENTADAS**

RENDA FIXA	12 MESES	36 MESES	48 MESES
SEGURADORA	RENTABILIDADE	RENTABILIDADE	RENTABILIDADE
UNIBANCO AIG	14,54%	47,21%	70,38%
ICATU-HARTFORD	13,93%	46,74%	66,76%
BRASILPREV	14,23%	48,01%	62,96%

RENDA VARIÁVEL 20%	12 MESES	36 MESES	48 MESES
SEGURADORA	RENTABILIDADE	RENTABILIDADE	RENTABILIDADE
UNIBANCO AIG	16,99%	53,03%	84,26%
ICATU-HARTFORD	17,67%	49,59%	80,40%
BRASILPREV	16,53%	49,67%	85,83%

RENDA VARIÁVEL 40% A 49%	12 MESES	36 MESES	48 MESES
SEGURADORA	RENTABILIDADE	RENTABILIDADE	RENTABILIDADE
UNIBANCO AIG	23,74%	71,11%	115,05%
ICATU-HARTFORD	23,90%	68,95%	112,39%
BRASILPREV	18,88%	45,31%	56,16%**

** média considerada uma vez que não havia o fundo em 2003.
 FONTE: ICATU-HARTFORD, UNIBANCO/AIG E BRASILPREV

COMPARATIVO ENTRE TODAS AS PROPOSTAS APRESENTADAS

CRITÉRIOS X CIA.	ICATU-HARTFORD	UNIBANCO/AIG	BRASILPREV	METLIFE	BRASESCO	MAPFRE	BRASILPREV-ATUAL
a) Idiosincrasia da Cia.:	Empresa sólida afiliada a The Hartford 2º dos EUA	Maior seguradora do mundo e 3º maior do Brasil da linha Banco.	BrasilPrev parceira do Banco do Brasil e da Financial Group	Empresa 1º ranking dos EUA, 2º maior do mundo.	Heje é a maior seguradora Banco no Brasil.	Empresa sólida Espanhola que comprou recentemente a Vera Cruz	BrasilPrev parceira do Banco do Brasil e da Financial Group
b) Ativos Administrados pela Cia.:	337 bilhões de dólares	853,37 bilhões de dólares.	239 bilhões de Reais no Brasil e 168 Bilhões de Dólares no Exterior.	350 bilhões de dólares	1,7 bilhões de reais	43 bilhões de dólares	239 bilhões de Reais no Brasil e 168 Bilhões de Dólares no Exterior.
c) Taxa de Carregamento ao ano:	Zero	Zero	0,5 % a.a.	0,85%	1,0%	2,5 %	4,5 % a.a.
d) Taxa de Ativo cobrada sobre os fundos:	1,0 % a 1,75% de acordo com o fundo.	1,0 % a 1,75% de acordo com o fundo.	1,0 % a 2,0 % de acordo com o fundo.	1,80 %	1,0 % a 2,0 % de acordo com o fundo.	1,0 % a 2,0 % de acordo com o fundo.	1,5 %
e) Tábua Atuarial aplicada:	AT 1983+4%	AT 1983+4%	AT 1983+4%	AT 1983	AT 2000	AT 2000 + 3% até 5%	AT 1949
f) Correção aplicada ao gozo dos benefícios:	4 % ao ano	4% ao ano	IGP-M / FGV	2 % ao ano	Zero	ZERO	TR - Taxa Referencial
g) Ferramentas facilitadoras para adesão, informação e gestão:	Excelentes ferramentas e Possibilidade inclusive de contratação on line via web	Excelentes ferramentas e Possibilidade inclusive de contratação on line via web	Tem poucas ferramentas.	Tem ferramentas.	Tem ferramentas.	Ótimas ferramentas.	Tem poucas ferramentas.
h) Encargos cobrados na saída:	0,00 % Zero	0,00 % Zero	0,00 % Zero	0,38 % CPMF	0,00%Zero	0,38 % CPMF	0,38% CPMF
i) Repasse de excedentes financeiros ao rendimento dos fundos aplicados aos participantes:	100% de repasse	100% de repasse	Zero	100% de repasse	100% de repasse	50% Até 70% de repasse a partir do 9º ano.	75% a partir do 7º ano.
j) Índice de reajuste de benefício:	IGP-M / FGV	IGP-M/FGV	IGP-M / FGV	IGP-M / FGV	IGP-M / FGV	IPCA/IBGE	Não possui (acordo anual com a IPB)
l) Rentabilidade dos fundos comercializados em 2006:	Anexo comparativo	Anexo comparativo	Anexo comparativo	Anexo comparativo	Anexo comparativo	Anexo comparativo	Anexo comparativo
m) Índice de correção das contribuições:	IGP-M / FGV	IGP-M/FGV	IGP-M / FGV	IGP-M / FGV	IGP-M / FGV	IPCA/IBGE	TR/IPCA + 6% ao ano
n) Tempo de Brasil e Mundo:	70 anos de Brasil e 197 de EUA	26 anos de Brasil e 85 no exterior	14 anos no Brasil, 125 anos no exterior.	6 anos de Brasil e 200 de EUA	Desde 1981 com o Bradesco e desde 1946 como Atlântica Boa Vista	52 anos de Brasil e 84 de Espanha	14 anos no Brasil, 125 anos no exterior.
o) Reservas em Previdência no Brasil:	1,2 Bilhões de reais	6,43 bilhões de reais	2 bilhões de reais	2 Bilhões de reais	40,4 bilhões de reais.	2,4 Bilhões de reais	2 bilhões de reais
p) Taxa de carregamento postecipado cobrado em caso de resgate prematuro:	0,00 % Zero (diferencial)	do 1º ao 12º mês= 7,0% do 13º ao 24º mês= 3,5% do 25º ao 36º mês= 1,5% a partir de 37º mês= 0,0%	0,00 % Zero (diferencial)	0,00 % Zero (diferencial)	0,00 % Zero (diferencial)	0,00 % Zero (diferencial)	0,00 % Zero (diferencial)

* Segue em anexo em separado, resultado das demais Cias. Seguradoras.

IV – Quanto ao IPBSseg - SEGURO DE VIDA EM GRUPO :

Manter atual plano dentro das normas atuais, sendo 3 beneficiados que pela condição de suas idades quando da instituição do IPBPREV impossibilitando-os a ingressarem no plano de previdência.

Damos graças a Deus pela oportunidade de estamos nesta comissão, CPSS, juntamente com os demais membros.

Registramos nossos agradecimentos a todos aqueles que, de uma maneira ou outra, nos auxiliaram na realização de nossas tarefas.

É o que tínhamos a relatar.

Barroso - MG, 16 de fevereiro de 2007.


Rev. Antonio de Oliveira Junior
Presidente CPSS.

rezado PR Antonio, boa tarde!

Conforme conversamos, solicitamos a nossa área técnica uma reavaliação das condições comerciais do plano. Desta forma em nossa proposta constarão :

- ❖ Taxa de Carregamento: 0%
- ❖ Taxa de administração do fundo: a partir de 1,0% a.a

As demais condições permanecem idênticas.

Vale ressaltar que estas condições comerciais são válidas para a os valores de reserva/fatura do plano atual (Instituído – contribuições empresa e participante).

Se de acordo com a nossa última conversa, o plano passar a ser averbado (não haverá contribuições da empresa para os funcionários) precisaremos reavaliar as condições comerciais que ofereceremos ao plano.

PS: Os relatórios solicitados estão sendo providenciados pelo Arthur (administrador do plano).

Qualquer dúvida estou a disposição.

Mabele C. Marcovaldi de Mello
BrazilPrev Seguros e Previdência S.A
Relacionamento com Empresas
Fone: (11) 2142-4373



COMISSÃO DE PREVIDÊNCIA, SAÚDE E SEGURIDADE

**Propostas de Previdência Recebidas
Pela CPSS/IPB**



Comissão de Previdência, Saúde e Seguridade.

R E L A T Ó R I O

Agosto de 2006 a fevereiro de 2007.

Prezados Senhores prestamo-lhes o seguinte relatório quanto ao plano de previdência da IPBPREV.

I - COMPOSIÇÃO E FUNCIONAMENTO

1. A Comissão de Previdência, Saúde e Seguridade é uma comissão permanente, com o objetivo de instituir e acompanhar o desempenho de Plano de Previdência Complementar, Plano de Saúde e Plano de Seguro para os missionários, ministros e obreiros da Igreja Presbiteriana do Brasil.
2. Seus membros, atualmente, eleitos pelo Supremo Concílio da IPB em julho de 2006, são: Rev Antonio de Oliveira Junior - presidente, presb. Rubem Serra Ribeiro – secretário, membros: Rev Vulmar Dutra de Rezende, Presb. Daniel de Queiroz e Antonio Machado Rezende -.
3. O quadro de pessoal é composto atualmente pelo funcionário Hewerton Bueno, lotada na Tesouraria da IPB, com a função de cuidar das adesões, da documentação e do controle dos respectivos planos, bem como servir de elo de ligação entre os usuários dos planos, as entidades administradoras e esta Comissão.

II - IPBPREV - PREVIDÊNCIA PRIVADA COMPLEMENTAR – ATUALMENTE.

4. O Plano IPB Previdência Privada - IPBPrev é administrado pela empresa BrasilPrev Previdência Privada S.A., do Grupo Banco do Brasil, com sede na cidade de São Paulo, autorizada pela Superintendência de Seguros Privados - SUSEP, do Ministério da Fazenda, a instituir e administrar planos de previdência privada.

a) Categoria : BENEFICIO DEFINIDO

5. Situação do Plano -

- Há 191 participantes e 115 igrejas/Presbitérios ativos;
- o saldo acumulado de excedentes financeiros dos exercícios de 1998/2007 da IPB em fase de apuração, data prevista março de 2007
- O saldo da Reserva em dezembro de 2006 era de: R\$ 4.418.886,26

III – DETERMINAÇÃO DO SC/IPB 2006

“(SC-IPB-2006 Doc. CXII – Quanto aos Docs. 011 e 016 – Doc. 011 – Proposta do Sinodo Triângulo Mineiro (STM) para transferir fundos do Brasil-Prev para outra administradora e doc. 016, Relatório da Comissão de Previdência, Saúde e Seguridade (CPSS). O SC/IPB,... O SC/IPB **RESOLVE**: I - Quanto a Previdência Complementar – IPBprev e Previdência oficial -INSS: 1. autorizar a CPSS a reformular o plano de Previdência Complementar – IPBprev, com o objetivo de colocar em extinção, ou não, o atual plano com “benefício definido”, preservando os direitos dos atuais participantes, submetendo à apreciação da CE/SC-2007; 2. aprovar o substitutivo: “Que todos os ministros sejam obrigados a contribuir com o INSS com pelo menos um (1) salário mínimo”; 3. determinar aos presbitérios que tomem as providências necessárias para que todos os pastores a eles vinculados se inscrevam no INSS, na forma prescrita no item anterior, e que façam constar nos seus relatórios anuais à CE-SC/IPB o acompanhamento do cumprimento desta resolução. II - Quanto ao Plano de Saúde – Contrato com a Unimed Barra do Piraí – RJ: 1. Informar individualmente aos integrantes dos planos não regulamentados, da impossibilidade legal de mantê-los; 2. Programar campanha de migração, num prazo a ser estabelecido pela CE/SC-2007, para todos os usuários dos planos de saúde não regulamentados para um plano regulamentado; 3. determinar que ao final do prazo estabelecido para migração, os contratos relativos aos planos não regulamentados sejam rescindidos;...)”

A CPPS APÓS VARIAS REUNIÕES, MANIFESTAMOS QUANTO A DETERMINAÇÃO SUPRA CITADA:

1 - Considerando:

1º) A grande oferta pelo mercado, o incentivo fiscal de dedução de IR do Governo Federal e a flexibilidade dos planos atuais (PGBL,s e VGBL,s) e a solidez da economia, o que possibilita um investimento seguro a fim de uma aposentadoria futura;

2º) Ao mau serviço prestado pela Brasilprev atualmente, as altas taxas, a inflexibilidade do plano e o baixo repasse de excedentes financeiros (75% a partir do 7º ano), o que tem incentivado que os participantes atuais resgatem suas reservas a fim de colocarem nos novos planos partindo para outras instituições;

3º) Que é possível abrir um novo contrato com outra cia. de previdência com características mais vantajosas sem que haja perda por parte dos participantes, da instituidora líder e da igreja local;

4º) Que se todos os pastores, funcionários e missionários aderissem ao Plano, a IPB provavelmente teria sérias dificuldades conduzindo a um desastre financeiro nos cofres da IPB tornando o mesmo inviável para cumprir suas obrigações financeiras previstas no contrato;

5º) Que tem havido muito atraso e inadimplência das parcelas por parte dos pastores e igrejas locais;

6º) Que a modalidade de planos de **benefício definido** tem taxas altas em relação aos planos de **contribuição definida**;

7º) Que a IPB no plano atual é co-responsável conforme cláusulas VI e XV em seu parágrafo único. Onde neste (IPBPREV) a IPB é a responsável solidária em caso de desajuste nas reservas com fins de garantir a aposentadoria dos participantes.

8º) Que a Brasilprev tem cobrado 4,5% de Taxa de carregamento ao ano e 1,5% de Taxa de Administração sobre os fundos.

9º) Que a correção dos valores de contribuição, reserva matemática e benefícios se dá pela Taxa Referencial – TR mensalmente, estando bem abaixo dos demais índices que medem a inflação trazendo assim desajuste ao plano.

10º) Que tem havido grande número de pedido de resgate por parte dos pastores tirando a finalidade para o qual foi criado;

11º) Que a Unidade Padrão de R\$ 240,00 x 3 partes = R\$ 720,00 é baixa (uma vez que seu início era baseado no salário mínimo e que agora a unidade padrão está cerca de 45,85% abaixo do salário) e não atende de fato a expectativa de uma aposentadoria digna aos participantes, o que tem encarecido as taxas de aposentadoria.

12º) Que num novo contrato de contribuição definida cada participante escolhe o fundo a ser aplicado, o tempo de aposentadoria e o valor de contribuição que melhor atenda suas necessidades futuras.

13º) Que caso a IPB coloque em extinção o atual contrato, e abra um novo, todos os direitos dos participantes serão mantidos caso façam a migração de suas reservas.

2 - FAZEMOS A SEGUINTE PROPOSTA:

- 1 – Por em extinção o atual plano de benefício alvo definido.
- 2 – Abrir novo contrato de contribuição definida nos moldes de PGBL,s/VGBL,s com a Cia. ICATU-HARTFORD SEGURO E PREVIDÊNCIA incentivando a migração dos participantes e a adesão de novos;
- 3 – O saldo será transferido conforme cláusula 14 do contrato BrasilPrev e IPB.
- 4 – Que no desenho do novo plano a IPB não participe financeiramente, ficando os participantes responsáveis pelo pagamento dos mesmos integralmente, com exceção dos missionários onde a IPB paga 100% , como fonte pagadora. Incentivar as igrejas Locais a continuarem ajudando seus pastores com o que puderem, não obrigatoriamente;
- 5 – Que as faturas sejam em nome dos participantes, e que os mesmos fiquem livres para contribuir ou sacar seus saldos sem nenhum impedimento da IPB, salvo onde houver contribuições das Igrejas Locais, onde as mesmas em caso de saque de sua parte autorize por decisão de seus conselhos comunicando a IPB/CPSS que seus ministros saquem suas reservas. No caso dos missionários as faturas irão diretamente a tesouraria da IPB;
- 6 – Que a IPB em hipótese alguma seja co-responsável com a nova Cia. neste novo contrato;
- 7 – Que as correções de contribuição sejam IGP-M/FGV, que tem apresentado melhor desempenho;
- 8 – Conforme propostas recebidas segue tabela anexa abaixo comparativa relativa aos critérios levantados onde tomamos a decisão de contratar a Icatu-Hartford Seguro e Previdência depois de comparar as três melhores propostas.
- 9 – Que as coberturas de invalidez e pensão sejam de contratação facultativa aos participantes no novo contrato;
- 10 – Determinar que a CPSS coordene todo o processo de divulgação em massa do novo contrato;
- 11 – Determinar que a CPSS coordene todo processo de extinção do plano IPBPREV e migração para o novo contrato, respeitando os prazos contratuais;

**TABELA COMPARATIVA DE CRITÉRIOS PARA ESCOLHA DE UMA
ENTRE AS TRÊS MELHORES PROPOSTAS DAS CIAS.
SEGURADORAS*:**

CRITÉRIOS X CIA.	ICATU-HARTFORD	UNIBANCO/AIG	BRASILPREV
a) Idoneidade da Cia.;	Empresa sólida afiliada a The Hartford 2º maior dos EUA	Maiores seguradoras do mundo e 3º maior do Brasil da linha Banco.	BrasilPrev parceira do Banco do Brasil e da Financial Group
b) Ativos Administrados pela Cia.;	337 bilhões de dólares	853,37 bilhões de dólares.	239 bilhões de Reais no Brasil e 168 bilhões de Dólares no Exterior.
c) Taxa de Carregamento ao ano;	Zero	Zero	0,5 % a.a.
d) Taxa de Ativo cobrada sobre os fundos;	1,0 % a 1,75% de acordo com o fundo.	1,0 % a 1,75% de acordo com o fundo.	1,0 % a 2,0 % de acordo com o fundo.
e) Tábua Atuarial aplicada;	AT 1983+4%	AT 1983+4%	AT 1983+4%
f) Correção aplicada no gozo dos benefícios;	4 % ao ano	4% ao ano	IGP-M / FGV
g) Ferramentas facilitadoras para adesão, informação e gestão;	Excelentes ferramentas e Possibilidade inclusive de contratação on line via web	Excelentes ferramentas e Possibilidade inclusive de contratação on line via web	Tem poucas ferramentas.
h) Encargos cobrados na saída;	0,00 % Zero	0,00 % Zero	0,00 % Zero
i) Repasse de excedentes financeiros no rendimento dos fundos aplicados aos participantes ;	100% de repasse	100% de repasse	Zero
j) Índice de reajuste de benefício;	IGP-M / FGV	IGP-M/FGV	IGP-M / FGV
l) Rentabilidade dos fundos comercializados em 2006;	QUADRO EM ANEXO	QUADRO EM ANEXO	QUADRO EM ANEXO
m) Índice de correção das contribuições;	IGP-M / FGV	IGP-M/FGV	IGP-M / FGV
n) Tempo de Brasil e Mundo;	70 anos de Brasil e 197 de EUA	26 anos de Brasil e 85 no exterior	14 anos no Brasil. 125 anos no exterior.
o) Reservas em Previdência no Brasil;	1,2 bilhões de reais	6,43 bilhões de reais	2 bilhões de reais
p) Taxa de carregamento postecipada, aplicada em caso de saque por parte do participante;	0,00 % Zero (diferencial)	do 1º ao 12º mês= 7,0% do 13º ao 24º mês= 3,5% do 25º ao 36º mês= 1,5% a partir de 37º mês= 0,0%	0,00 % Zero (diferencial)

**COMPARATIVO ENTRE AS TRÊS MELHORES PROPOSTAS
APRESENTADAS**

RENDA FIXA	12 MESES	36 MESES	48 MESES
SEGURADORA	RENTABILIDADE	RENTABILIDADE	RENTABILIDADE
UNIBANCO AIG	14,54%	47,21%	70,38%
ICATU-HARTFORD	13,93%	46,74%	66,76%
BRASILPREV	14,23%	48,01%	62,95%

RENDA VARIÁVEL 20%	12 MESES	36 MESES	48 MESES
SEGURADORA	RENTABILIDADE	RENTABILIDADE	RENTABILIDADE
UNIBANCO AIG	16,99%	53,03%	84,26%
ICATU-HARTFORD	17,67%	49,59%	80,40%
BRASILPREV	16,53%	49,67%	85,83%

RENDA VARIÁVEL 40% A 49%	12 MESES	36 MESES	48 MESES
SEGURADORA	RENTABILIDADE	RENTABILIDADE	RENTABILIDADE
UNIBANCO AIG	23,74%	71,11%	115,05%
ICATU-HARTFORD	23,90%	68,95%	112,39%
BRASILPREV	18,88%	45,31%	56,16%**

** média considerada uma vez que não havia o fundo em 2003.

FONTE: ICATU-HARTFORD, UNIBANCO/AIG E BRASILPREV

COMPARATIVO ENTRE TODAS AS PROPOSTAS APRESENTADAS

CRITÉRIOS X CIA.	ICATU-HARTFORD	UNIBANCO/AIG	BRASILPREV	METLIFE	BRADESCO	MAPFRE	BRASILPREV IPBPREV-ATUAL
a) Idoneidade da Cia.:	Empresa sólida afiliada a The Hartford 2ª dos EUA	Maior seguradora do mundo e 3ª maior do Brasil da linha Banco.	BrasilPrev parceira do Banco do Brasil e da Financial Group	Empresa 1ª ranking dos EUA, 2ª maior do mundo	Hoje é a maior seguradora Banco no Brasil.	Empresa sólida Espanhola que comprou recentemente a Vera Cruz	BrasilPrev parceira do Banco do Brasil e da Financial Group
b) Ativos Administrados pela Cia.:	337 bilhões de dólares	853,37 bilhões de dólares	239 bilhões de Reais no Brasil e 168 Bilhões de Dólares no Exterior	350 bilhões de dólares	1,7 bilhões de reais	43 bilhões de dólares	239 bilhões de Reais no Brasil e 168 Bilhões de Dólares no Exterior
c) Taxa de Carregamento ao ano:	Zero	Zero	0,5 % a.a.	0,85%	1,0%	2,5 %	4,5 % a.a.
d) Taxa de Ativo cobrada sobre os fundos:	1,0 % a 1,75% de acordo com o fundo	1,0 % a 1,75% de acordo com o fundo	1,0 % a 2,0 % de acordo com o fundo	1,80 %	1,0 % a 2,0 % de acordo com o fundo.	1,0 % a 2,0 % de acordo com o fundo	1,5 %
e) Tábua Atuarial aplicada:	AT 1983+4%	AT 1983+4%	AT 1983+4%	AT 1983	AT 2000	AT 2000 + 3% até 5%	AT 1949
f) Correção aplicada no gozo dos benefícios:	4 % ao ano	4% ao ano	IGP-M / FGV	2 % ao ano	Zero	ZERO	TR - Taxa Referencial
g) Ferramentas facilitadoras para adesão, informação e gestão:	Excelentes ferramentas e Possibilidade inclusive de contratação on line via web	Excelentes ferramentas e Possibilidade inclusive de contratação on line via web	Tem poucas ferramentas.	Tem ferramentas.	Tem ferramentas.	Ótimas ferramentas.	Tem poucas ferramentas.
h) Encargos cobrados na saída:	0,00 % Zero	0,00 % Zero	0,00 % Zero	0,38 % CPMP	0,00%Zero	0,38 % CPMP	0,38% CPMP
i) Repasse de excedentes financeiros no rendimento dos fundos aplicados aos participantes:	100% de repasse	100% de repasse	Zero	100% de repasse	100% de repasse	50% Até 70% de repasse a partir do 9º ano.	75% a partir do 7º ano.
j) Índice de reajuste de benefício:	IGP-M / FGV	IGP-M/FGV	IGP-M / FGV	IGP-M / FGV	IGP-M / FGV	IPCA/IBGE	Não possui (acordo anual com a IPB)
l) Rentabilidade dos fundos comercializados em 2006:	Anexo comparativo	Anexo comparativo	Anexo comparativo	Anexo comparativo	Anexo comparativo	Anexo comparativo	Anexo comparativo
m) Índice de correção das contribuições:	IGP-M / FGV	IGP-M/FGV	IGP-M / FGV	IGP-M / FGV	IGP-M / FGV	IPCA/IBGE	TR/IPCA + 6% ao ano
n) Tempo de Brasil e Mundo:	70 anos de Brasil e 197 de EUA	26 anos de Brasil e 85 no exterior	14 anos no Brasil, 125 anos no exterior.	6 anos de Brasil e 200 de EUA	Desde 1981 como Bradesco e desde 1946 como Afimica Boa Vista	52 anos de Brasil e 84 de Espanha	14 anos no Brasil, 125 anos no exterior.
o) Reservas em Previdência no Brasil:	1,2 Bilhões de reais	6,43 bilhões de reais	2 bilhões de reais	2 Bilhões de reais	40,4 bilhões de reais.	2,4 Bilhões de reais	2 bilhões de reais
p) Taxa de carregamento postecipado cobrado em caso de resgate prematuro:	0,00 % Zero (diferencial)	do 1ª ao 12ª mês= 7,0% do 13ª ao 24ª mês= 3,5% do 25ª ao 36ª mês= 1,5% a partir de 37ª mês= 0,0%	0,00 % Zero (diferencial)	0,00 % Zero (diferencial)	0,00 % Zero (diferencial)	0,00 % Zero (diferencial)	0,00 % Zero (diferencial)

* Segue em anexo em separado, resultado das demais Cias. Seguradoras.

IV – Quanto ao IPBSseg - SEGURO DE VIDA EM GRUPO :


Manter atual plano dentro das normas atuais, sendo 3 beneficiados que pela condição de suas idades quando da instituição do IPBPREV impossibilitando-os a ingressarem no plano de previdência.

Damos graças a Deus pela oportunidade de estamos nesta comissão, CPSS, juntamente com os demais membros.

Registramos nossos agradecimentos a todos aqueles que, de uma maneira ou outra, nos auxiliaram na realização de nossas tarefas.

É o que tínhamos a relatar.

Barroso - MG, 16 de fevereiro de 2007.


Rev. Antônio de Oliveira Junior
Presidente CPSS.

O setor privado é a única saída

A classe média sabe que a situação do INSS é insustentável, o que assegura um fluxo contínuo de recursos para os fundos privados

Francine De Lorenzo

Uma pesquisa recente do governo mostrou um retrato alarmante dos idosos brasileiros — apenas 19% deles conseguem manter uma renda satisfatória com a aposentadoria. A maioria sobrevive com ajuda de parentes e amigos ou precisa continuar trabalhando de alguma forma. É essa situação que tem impulsionado, de forma exponencial, o crescimento da previdência privada no país. Os planos individuais, regulamentados há apenas uma década, deverão romper os 100 bilhões de reais de patrimônio no primeiro trimestre de 2006. “As perspectivas de crescimento são enormes”, diz Osvaldo do Nascimento, presidente da Associação Nacional da Previdência Privada (Anapp). “Cada vez mais pessoas vão tentar garantir seu futuro com a previdência privada, pois sabem que não dá para contar com a previdência do governo”.

A incerteza em relação à previdência social, um dos piores serviços públicos do país, é o principal motivo para quem busca uma aposentadoria complementar privada. Atualmente, há 19 milhões de pessoas recebendo algum tipo de benefício do Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) — 70% delas têm direito a até 300 reais por mês. Individualmente, é pouco. Somados, os benefícios representam quase 170 bilhões de reais por ano. A Previdência não tem tanto dinheiro, e o resultado é um déficit estimado, neste ano, em 32 bilhões de reais. O buraco tende a crescer

porque os beneficiários são cobertos pelas contribuições dos trabalhadores na ativa. A proporção entre eles e os aposentados é de menos de 2 para 1. Quando a Previdência começou, em 1966, a relação era de oito trabalhadores para cada aposentado. “Os brasileiros trabalham até os 55 anos e recebem aposentadoria por mais 25 anos”, diz José Cechin, ex-ministro da Previdência Social e hoje consultor da Aggrego. “Não há como manter um sistema de previdência social assim”.

O problema está longe de ter solução simples, especialmente quando se consideram os aspectos políticos. Mexer no dinheiro que milhões de eleitores recebem todos os meses é uma temeridade para qualquer governante. Por isso, poucos apostam em mudanças radicais no curto prazo — por mais necessárias que sejam. No início deste ano, o governo ensaiou adotar iniciativas tiradas para reduzir o déficit da Previdência. O pacote não vingou — a medida provisória que limitava a concessão de auxílio-doença, cuja conta cresceu de 2 bilhões de reais em 2000 para 9 bilhões em 2004, foi derrubada em julho

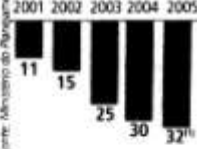


Poupança em ritmo acelerado

O patrimônio dos fundos de previdência privada vem crescendo a taxas anuais de dois dígitos

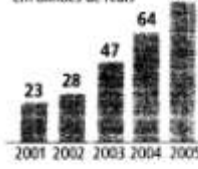
Enquanto o déficit do INSS aumenta,...

Em bilhões de reais



...a previdência privada cresce

Em bilhões de reais



Conclusão: a tendência para o INSS é de déficit crescente, o que estimula a poupança privada

no Congresso. Restou ao ministro Nelson Machado, terceiro titular da pasta da Previdência só neste ano, apostar na melhoria do serviço aos beneficiários e no combate às fraudes e à sonegação. O ministério es-



tá promovendo um censo previdenciário e acaba de comprar 27 000 computadores. Por ora, isso é tudo que o governo tem feito. "Estamos focando o dever de casa primeiro", diz Machado.

Apesar da iração governamental, especialistas acham inevitável uma transformação da previdência pública nos próximos 15 anos. "Ela tende a ser cada vez mais parecida com um programa de renda mínima", diz Nascimento, da Anapp. "O maior benefício deverá equivaler a dois salários mínimos, e valores maiores serão pagos pela previdência privada." A aposta é que o novo desenho da previdência social terá um objetivo menos ambicioso, mais parecido com o da seguridade social americana: assegurar uma renda aos cidadãos mais

idosos (veja quadro na página seguinte). Diante desse cenário, é fácil entender o impulso do serviço privado. "Quase ninguém confia na solvência da 'Previdência'", diz Maria Aparecida Chaves Jardim, especialista da Universidade Federal de São Carlos, no interior de São Paulo. Por isso, o mercado de produtos

Previdência privada: eficiência, custos menores e mais transparência

Recadastramento do INSS: ineficiência, custos elevados e déficit crescente

para assegurar a aposentadoria, incipiente no início do Plano Real, hoje é um dos destaques do sistema financeiro.

Por enquanto, o carro-chefe da previdência complementar no Brasil são os fundos de pensão fechados, responsáveis por 70% do mercado. Existem mais de 250 organizações, com 7 milhões de participantes e patrimônio de 240 bilhões de reais. Os fundos de pensão são formados por empresas e atendem apenas seus funcionários. As regras de saque geralmente são bastante rígidas. Desde 1997, no entanto, não se verifica a criação de novos fundos de pensão ou o aumento do número de participantes. "O que há é um incremento das aplicações, pois muitos participantes contribuem, mas ainda é baixo o número dos que já estão usufruindo do benefício", diz



BRUNO PELLETTI/AG. O GLOBO

brasil

Cláudio. As fundações, que foram responsáveis por grandes investimentos em diversas áreas — como o complexo hoteleiro financiado pela Presi na Costa do Sauípe, noitoral baiano —, deverão perder importância relativa no mercado.

Se a previdência fechada está quase parada, o investidor não ocorre com a previdência aberta. Esse tipo de aplicação funciona como um fundo de investimento — qualquer um pode aplicar quanto quiser, a qualquer momento. Lúcio Flávio Oliveira, diretor comercial da Bradesco Previdência, prevê que o número de participantes da previdência aberta crescerá dos atuais 9 milhões para 16 milhões de pessoas nos próximos cinco anos. As maiores estrelas desse segmento são os Planos Geradores de Benefício Livre (VGBL), atualmente com aplicações de 23 bilhões de reais, e os Planos Geradores de Benefícios Livres (PGBL), que têm 18 bilhões.

A grande aposta dos especialistas é no crescimento de um nicho da previdência aberta — os planos corporativos. São VGBLs ou VGBLs que as empresas oferecem a seus funcionários. Para a empresa, a vantagem é poder delegar a uma instituição financeira a responsabilidade de cuidar do dinheiro. O funcionário sai ganhando porque as taxas cobradas pelos gestores costumam ser menores que as dos planos abertos convencionais. "Esse é um instrumento de recursos humanos extremamente eficaz", diz Agnaldo Andrade,



Costa do Sauípe: empreendimento recebeu recursos dos fundos de pensão

A previdência social no Brasil e nos EUA

Uma comparação entre os sistemas de previdência estatal do Brasil e dos Estados Unidos mostra a dificuldade da situação brasileira

OS NÚMEROS PRINCIPAIS	BRASIL	ESTADOS UNIDOS
Gasto em % do PIB	7,1%	0,4%
População coberta pela previdência oficial (% do total)	8%	16%
Quanto cada aposentado recebe por mês, em média	210 dólares	875 dólares

Conclusão: o sistema americano atende mais gente e custa menos

Fonte: IBGE, Ministério da Previdência Social, US Social Security

da seguradora Icam Hartford. "Se a empresa quiser manter um funcionário por dez anos, ela pode montar um fundo que o estimule a sair depois desse período." Uma idéia em discussão no Congresso Nacional pode dar novo impulso a esse segmento. Ela prevê que parte do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) seja aplicada em previdência privada. "O funcionário seria o mesmo de um fundo de pensão — ao constatar que parte do FGTS do funcionário foi destinada à previdência privada, a empresa contribuiria com valor igual ou superior ao aporte feito", diz Nascimento, da Amapp. A proposta aguarda votação na Câmara dos Deputados. Se aprovada, pode colocar ainda mais combustível num setor já fervilhante. ■

Como consultar a tabela

Saiba como usar a lista dos 100 maiores planos de previdência para escolher o mais adequado a seu perfil

Nas páginas a seguir, EXAME traz uma avaliação inédita do desempenho dos fundos de previdência privada disponíveis no país. Essa avaliação leva em conta o retorno, o risco das carteiras, a taxa de carregamento cobrada pelos administradores e o cumprimento das metas estabelecidas pelo gestor. Ou seja, ganha mais pontos — na forma de estrelas — o fundo que atinge as metas, cobra taxas reduzidas e obtém mais rentabilidade correndo o menor risco. São essas carteiras que recebem os recursos dos planos de previdência vendidos pelas seguradoras.

A análise é feita pelo Centro de Estudos em Finanças da Fundação Getúlio Vargas (FGV), de São Paulo, com base apenas nos fundos destinados ao investidor individual. O roteiro abaixo explica os conceitos utilizados e indica como consultar as informações disponíveis nas tabelas.

- **Seguradora:** instituição financeira que comercializa os planos de previdência privada e decide em que ativos aplicar os recursos dos investidores.
- **Cotação EXAME:** mostra a classificação por desempenho que cada fundo obteve nos últimos 12 meses terminados no dia 30 de setembro deste ano. Quanto mais estrelas uma carteira obtiver, melhor (o mínimo é uma e o máximo são cinco).
- **Tipo:** indica se o fundo recebe recursos de um Plano Gerador de Benefícios Livres (PGBL), de um Vida Gerador de Benefícios Livres (VGBL), ou de ambos.

- **Perfil:** informa se o fundo aplica apenas em renda fixa, em títulos da dívida pública (soberano) ou se pode combinar esses ativos com renda variável (composto).

- **Tipo Anbid:**

detalha a classificação dos fundos avaliados. Há cinco categorias. Os balanceados e multimercados podem aplicar em diversas classes de ativos, como ações, câmbio e renda fixa. A diferença entre os dois é que os fundos balanceados têm de informar quanto investem em cada ativo e os multimercados podem mudar esse percentual livremente. Os fundos de renda fixa aplicam em títulos de dívida pública e privada (como as debêntures) e os renda fixa multiíndices também podem investir em títulos de crédito e em papéis indexados à inflação. Os referenciados DI seguem a flutuação dos juros de mercado.

- **Investimento máximo em ações:** revela quanto do patrimônio dos planos pode ser aplicado na bolsa. O percentual máximo permitido por lei é 49%.

- **Taxa de administração:** é quanto as instituições financeiras cobram pelo trabalho de gerir os planos. Essa taxa incide sobre o patrimônio



rendimento. Ela é calculada em base anual — por exemplo, 2% ao ano —, mas é debitada proporcionalmente em todos os dias úteis.

- **Taxa de carregamento:** pedágio cobrado pelos gestores antes de o dinheiro ser aplicado no fundo. Ela incide sobre o valor de cada contribuição feita ao plano pelo investidor.

- **Retorno:** informa a rentabilidade dos planos nos últimos 6, 12 e 36 meses terminados em 30 de setembro deste ano. Já estão descontadas as taxas de administração e de carregamento.

- **Patrimônio líquido:** mostra o valor total aplicado pelos investidores em cada plano. Foi esse parâmetro que serviu de base para a seleção dos 100 maiores produtos de previdência do mercado. Foram considerados somente os fundos registrados na Anbid.

- **Código Anbid:** é o número de registro do plano na Associação Nacional dos Bancos de Investimento (Anbid). Serve para tirar dúvidas sobre a identificação dos produtos na hora de investir. ■

Leia mais sobre a metodologia de avaliação da FGV no Portal EXAME

ORDEM	SEGURADORA	NOME DO FUNDO	CLASSIFICAÇÃO	TIPO (PGBL/VGBL)	PERFIL (COMPOSTO/ RENDA FIXA/ SOBERANO)	TIPO ANUID
1	Bradesco	Bradesco FIF VGBL F10		VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
2		Bradesco FIF PGBL F10		PGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
3		Bradesco FIF PGBL V15/20		PGBL	Composto	Balancedos
4		Bradesco FIF VGBL V40/30		VGBL	Composto	Balancedos
5		Bradesco FIF PGBL V15/30		PGBL	Composto	Balancedos
6		Bradesco FIF PGBL V40/20		PGBL	Composto	Balancedos
7		Bradesco FIF VGBL Fix		VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
8		Bradesco FIF VGBL V15/30		VGBL	Composto	Balancedos
9		Bradesco FIF VGBL V30/30		VGBL	Composto	Balancedos
10		Bradesco FIF PGBL V30/20		PGBL	Composto	Balancedos
11		Bradesco FIF PGBL V30/30		PGBL	Composto	Balancedos
12		FIF Prev Fácil Bradesco - PGBL Fix		PGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
13	Brasileprev	Brasileprev Renda Total Composto 20 IV FIF		PGBL e VGBL	Composto	Balancedos
14		FIF Brasileprev Renda Total Composto 49		PGBL e VGBL	Composto	Multimercados C/ RV
15		Brasileprev Renda Total Composto 20 FIF		PGBL e VGBL	Composto	Balancedos
16		Brasileprev Renda Total Composto 20 V FIF		PGBL e VGBL	Composto	Balancedos
17		Brasileprev Renda Total Composto 20 III FIF		PGBL e VGBL	Composto	Balancedos
18		FIF Brasileprev Renda Total Composto 49 II		PGBL e VGBL	Composto	Multimercados C/ RV
19	Caixa	Caixa Preinvest Corparativo RF		VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
20		Caixa Preinvest RV 15 Multimercado		PGBL	Composto	Multimercados C/ RV
21		Preinvest RV 30 Multimercado		PGBL	Composto	Multimercados C/ RV
22		Preinvest RF		PGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
23	Convida Life	Itatu Fiaplas		PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
24	Convid do Brasil	FIF BNP Paribas PGBL Renda Fixa		PGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
25	HSBC	FIF HSBC Future Composto I		PGBL	Composto	Balancedos
26		FIF HSBC Previdência Agressiva		PGBL	Composto	Balancedos
27		FIF HSBC Previdência VGBL Moderado II		VGBL	Composto	Balancedos
28		FIF HSBC Previdência Moderado		PGBL	Composto	Balancedos
29		FIF HSBC Previdência Moderado II		PGBL	Composto	Balancedos
30		FIF HSBC Previdência VGBL Moderado		VGBL	Composto	Balancedos
31	Itatu Hartford	Fator Previdência Composto 2		PGBL	Composto	Multimercados C/ RV
32		Itatu Hartford Composto 20E		PGBL	Composto	Balancedos
33		PGBL Itatu Hartford Mix 25 FIF		PGBL	Composto	Renda Fixa Multíndices
34		Itatu Hartford Composto 30B		PGBL	Composto	Balancedos
35		Itatu Hartford Composto 45E		PGBL	Composto	Balancedos
36		Itatu Hartford Composto 10B FIF		PGBL	Composto	Balancedos
37		Pactual Select Previdência		PGBL	Composto	Multimercados C/ RV
38		Itatu Hartford Composto 10E		PGBL	Composto	Balancedos
39		Itatu Hartford Composto 49B FIF		PGBL	Composto	Balancedos
40		Itatu Hartford Composto 49C		PGBL	Composto	Balancedos
41		Itatu Hartford Classic		PGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
42		Itatu Hartford Composto 10C		PGBL	Composto	Balancedos
43		Itatu Hartford Composto 20C		PGBL	Composto	Balancedos
44		Itatu Hartford Referenciado IGP-M		PGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
45		Itatu Hartford Moderado B		PGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
46		Itatu Hartford Moderado C		PGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
47		Itatu Hartford Moderado E		PGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
48	Investprev	Rendprev Exclusivo RF		PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
49	Itau	Itau Flexprev XV RF FIF		PGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
50		Itauprev Premium F100 FIF		PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa

As informações, mesmo o número de cotistas, o patrimônio líquido e as rentabilidades, são de responsabilidade dos gestores dos fundos. Os dados são não disponíveis pela investidora e não são de sua exclusiva responsabilidade. A lista considera apenas os fundos que constam do SARESP e que, de acordo com o CEF-FGV/EAESP são voltados para

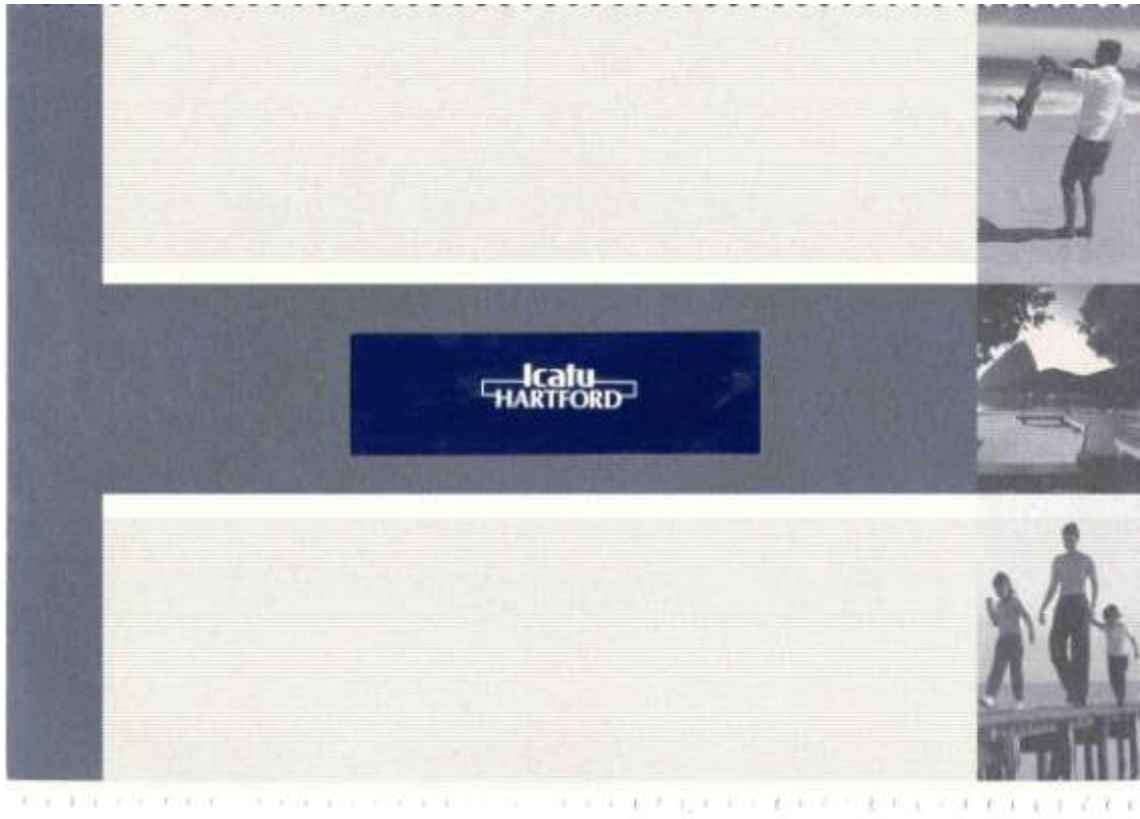
INVESTIMENTO MÁXIMO EM AÇÕES (em %)	TAXA DE ADMINISTRAÇÃO	TAXA DE CARGAMENTO**	RETORNO EM 6 MESES	RETORNO EM 1 ANO	RETORNO EM 2 ANOS	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (em reais)	CÓDIGO ANBID
N/A	1,0%	1,5%	9,1%	12,1%	N/D	718 935 892,94	131148
N/A	1,0%	1,5%	9,0%	12,3%	71,8%	636 808 470,04	85170
15,0%	2,0%	1,5%	9,7%	18,9%	82,4%	25 123 580,78	85073
40,0%	3,0%	5,0%	11,0%	18,5%	88,2%	155 923 764,63	99899
15,0%	3,0%	1,5%	9,1%	21,5%	103,5%	95 781 812,19	85081
40,0%	2,0%	1,5%	11,4%	20,4%	94,7%	9 910 605,58	85146
N/A	3,0%	5,0%	8,0%	15,7%	58,0%	9 984 344 142,54	99910
15,0%	3,0%	5,0%	9,0%	16,8%	97,7%	186 318 589,87	99880
30,0%	3,0%	5,0%	10,1%	16,8%	90,8%	77 801 655,37	99902
30,0%	2,0%	1,5%	10,7%	17,0%	58,8%	9 873 638,82	85154
30,0%	3,0%	5,0%	10,9%	18,0%	78,0%	37 329 943,53	71315
N/A	3,0%	5,0%	7,9%	16,1%	68,7%	1 466 765 490,84	64637
20,0%	3,4%	4,0%	10,2%	19,6%	84,9%	48 093 309,45	91200
49,0%	3,0%	3,5%	10,0%	19,5%	N/D	27 511 479,05	123838
20,0%	3,4%	4,0%	9,5%	19,0%	81,0%	84 751 017,28	81809
20,0%	3,4%	4,0%	10,3%	19,2%	89,5%	11 754 342,02	91197
20,0%	3,4%	4,0%	9,8%	18,6%	90,6%	50 099 968,14	91184
49,0%	2,5%	3,5%	10,8%	14,5%	N/D	29 609 336,55	123846
N/A	1,0%	4,0%	8,8%	17,0%	N/D	11 205 928,42	117048
15,0%	3,0%	4,0%	7,7%	18,0%	91,3%	398 959 056,24	106739
30,0%	3,0%	4,0%	7,3%	16,0%	84,6%	191 089 130,66	106755
N/A	3,0%	4,0%	8,0%	15,8%	69,6%	1 825 699 294,29	106471
N/A	3,0%	1,5%	8,5%	16,7%	65,8%	37 555 046,32	82414
N/A	2,0%	2,0%	7,6%	15,2%	65,6%	10 468 666,32	88005
15,0%	1,3%	4,0%	10,0%	23,1%	118,6%	36 991 990,26	91332
25,0%	N/D	4,0%	9,5%	18,7%	86,0%	124 489 877,15	72818
10,0%	N/D	4,0%	9,3%	18,5%	N/D	10 487 338,74	120893
10,0%	1,5%	4,0%	8,6%	16,6%	73,0%	331 426 867,05	72810
10,0%	N/D	4,0%	9,4%	18,3%	79,3%	59 817 032,48	73857
10,0%	N/D	4,0%	8,6%	16,7%	N/D	253 899 598,22	120861
20,0%	5,0%	1,0%	9,5%	22,1%	109,0%	13 047 241,62	84697
20,0%	5,0%	1,5%	10,5%	20,3%	79,7%	35 940 833,96	83739
25,0%	5,0%	1,5%	8,7%	18,0%	N/D	213 598 319,34	128961
20,0%	5,0%	1,5%	8,7%	18,9%	89,4%	32 547 340,22	62553
49,0%	5,0%	1,5%	14,3%	21,8%	98,6%	18 015 827,36	101834
10,0%	5,0%	1,5%	8,4%	17,8%	71,7%	36 876 260,32	64201
49,0%	5,0%	1,0%	9,2%	17,0%	N/D	33 930 667,28	123439
10,0%	5,0%	1,5%	9,2%	26,1%	89,2%	22 381 548,70	83712
49,0%	5,0%	1,5%	13,2%	23,1%	87,6%	10 965 518,05	70521
49,0%	5,0%	1,5%	14,1%	25,5%	96,2%	24 822 279,48	61514
N/A	5,0%	1,0%	8,2%	16,0%	N/D	144 843 132,41	114715
10,0%	5,0%	1,5%	9,0%	23,9%	123,7%	44 827 640,15	61506
20,0%	5,0%	1,5%	10,3%	21,0%	92,5%	47 247 168,74	61522
N/A	5,0%	1,5%	-0,5%	6,2%	N/D	74 253 245,59	100390
N/A	5,0%	1,5%	7,0%	14,8%	67,2%	141 601 808,84	61492
N/A	5,0%	1,5%	7,6%	14,8%	59,7%	106 001 063,42	61484
N/A	5,0%	1,5%	7,9%	15,3%	60,1%	72 120 623,14	83720
N/A	2,0%	4,0%	8,8%	17,3%	70,2%	46 254 286,78	94717
N/A	3,0%	5,0%	9,1%	17,7%	69,1%	287 939 906,49	95842
N/A	3,0%	5,0%	8,6%	17,1%	72,4%	17 699 255,25	92932

investidores individuais. A premiação não é recomendada de investimento. Rentabilidade passada não é garantia de rentabilidade futura. Os valores de controle de todas as seguintes estão disponíveis no Portal EXAME. Obs: N/A = o fundo não aplica em ações; N/D = dado não disponível (1) Para uma aplicação mensal de 100 reais, fontes: CEF, FIDELITY e Anbima.

ESTUDO EXAME | Previdência Os 100 maiores fundos

RANK	ADMINISTRADORA	NOME DO FUNDO	COTAÇÃO EXAME	TIPO (PGBL/VGBL)	PLANO (COMPOSTO RENDA FISA/ SOBERANO)	TIPO ANEXO
51	Itaú	Itauprev FIF Annuity F100	★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
52		Itauprev FIF Classic F100	★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
53		Itauprev Master Renda Fixa F100	★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
54		Itauprev Master V10 Multimercado	★★★	PGBL e VGBL	Composto	Balancados
55		Itauprev Master V20 Multimercado	★★★	PGBL e VGBL	Composto	Balancados
56		Itauprev FIF Annuity V5	★★	PGBL e VGBL	Composto	Balancados
57		Itauprev FIF Classic V10	★★	PGBL e VGBL	Composto	Balancados
58		Itauprev FIF Annuity V15	★	PGBL e VGBL	Composto	Balancados
59		Itauprev FIF Annuity V30	★	PGBL e VGBL	Composto	Balancados
60		Itaó Flexprev I RF FIF	★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
61		Itaó Flexprev II RF FIF	★	PGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
62		Itaó Flexprev III RF FIF	★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
63	Mutual Invest Cria	Master Max RF FIF	★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
64		Netiva Faria RF - Prev Fix	★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
65	Mutual	Clíprevidência Corporate	★★★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Referenciado D
66		Renda Fixa Previdenciária	★★★★★	PGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
67	Mutual Invest	MS Prev VBI	★★★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
68		MS Prev X	★★★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
69	Porto Seguro	Porto Seguro Soberano FIF	★★★★★	PGBL e VGBL	Soberano	Renda Fixa Multimercado
70		Porto Seguro Composto FIF	★★★★★	PGBL e VGBL	Composto	Multimercado (I) RV
71		Porto Seguro Renda Fixa I FIF	★★★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa Multimercado
72	Real Tokio Invest	Realprev Agresivo Superim	★★★★★	PGBL e VGBL	Composto	Multimercado (I) RV
73		Realprev Mixado	★★★★★	PGBL e VGBL	Composto	Balancados
74		Realprev Im Executivo	★★★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
75	Safra	Safraprev FIF	★★★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
76	Santander	Santander Banespa Renda Fixa II	★★★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
77		Santander Banespa Multimercado 20 I	★★★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Multimercado (I) RV
78		Santander Banespa Multimercado 20 II	★★★★★	PGBL e VGBL	Composto	Multimercado (I) RV
79		PGBL Santander Renda Fixa	★★★★★	PGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
80		PGBL Superprev Renda Fixa FIF	★★★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
81		VGBL Santander Banespa Renda Fixa FIF	★★★★★	VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
82	Sul America	Sulagroup Fia 100	★★★★★	PGBL	Renda Fixa	Renda Fixa Multimercado
83		Sulagroup Fia 100	★★★★★	PGBL	Renda Fixa	Renda Fixa Multimercado
84	Unibanco AIG	UF Unibanco Platinum RV 49	★★★★★	PGBL e VGBL	Composto	Balancados
85		UF Unibanco AIG Corporate RV 25	★★★★★	PGBL e VGBL	Composto	Balancados
86		UF Unibanco AIG Corporate I	★★★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
87		UF Unibanco AIG Corporate II	★★★★★	PGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
88		UF Unibanco AIG Premier II RV 30	★★★★★	PGBL e VGBL	Composto	Balancados
89		UF Unibanco AIG RV 25	★★★★★	PGBL e VGBL	Composto	Balancados
90		UF Unibanco AIG Premier I RV 30	★★★★★	PGBL e VGBL	Composto	Balancados
91		UF Unibanco AIG Premier IV RV 30	★★★★★	PGBL e VGBL	Composto	Balancados
92		UF Unibanco AIG Premier I Fia 100	★★★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
93		UF Unibanco AIG Premier IV Fia 100	★★★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
94		UF Unibanco AIG Corporate III	★★★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa Multimercado
95		UF Unibanco AIG Corporate IV	★★★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Renda Fixa
96	Unimed	Unimed RV15	★★★★★	PGBL e VGBL	Composto	Multimercado (I) RV
97	Unibanco	Unibanco Multinova Multi I	★★★★★	PGBL e VGBL	Composto	Balancados
98		Unibanco Multinova Multi II	★★★★★	PGBL e VGBL	Composto	Balancados
99		Unibanco Multinova RF	★★★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Referenciado D
100		Unibanco Multinova Fia FIF	★★★★★	PGBL e VGBL	Renda Fixa	Referenciado D

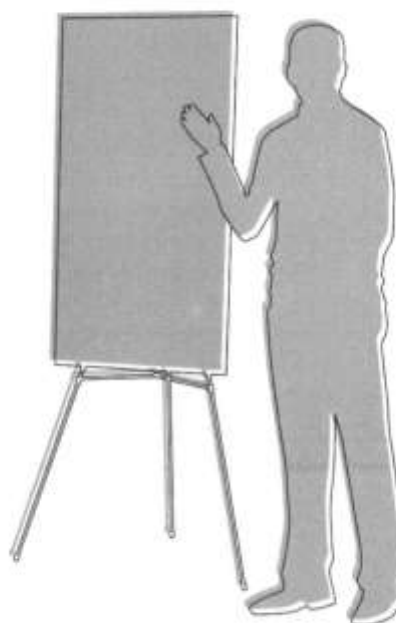
Os dados são fornecidos pelo SIFOP e podem sofrer alterações sem aviso prévio. A classificação dos fundos é baseada no desempenho dos fundos nos últimos 12 meses, considerando o período de avaliação de 30 dias. A classificação dos fundos é baseada no SIFOP e pode sofrer alterações sem aviso prévio.

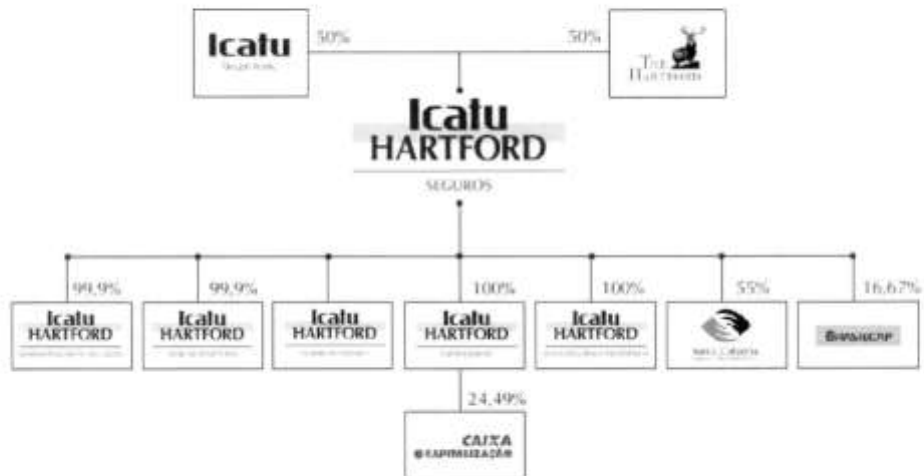




- Institucional
- Produto IH Corporate
- Nosso Relacionamento
- Serviços
- Proposta Comercial
- Nossos Diferenciais

Institucional





* Sociedade sem fins lucrativos. Patrocinadora do Selo Certo e do Ação de Benefícios.



Icatu

Há mais de 70 anos o GRUPO ICATU acompanha o desenvolvimento dos mercados segurador e de capitais no Brasil.

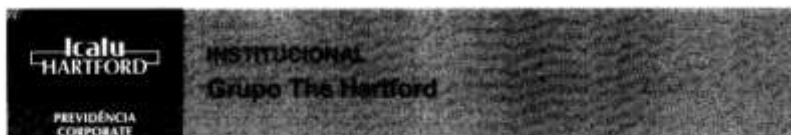
- Atlântica Seguros: 1935
- Atlântica Boavista Seguros: 1970
- Bradesco Seguros: 1982
- Grupo Icatu 1986
- Banco Icatu 1989
- Icatu Seguros: 1991
- Icatu Hartford Seguros: 1996

Números:

- Patrimônio Líquido: R\$ 628,5 milhões
- Total de Ativos: R\$ 1,2 bilhão

Principais Investimentos do Grupo:

- Icatu Hartford, Icatu DTVM, Icatu Health Services, Conspiração Filmes, Med-Lar Internações Domiciliares e Find Avaliação e Auditoria Médica



- ❑ **Fundado em 1810, é um dos maiores e mais tradicionais grupos financeiros dos EUA.**
- ❑ **Controladora: The Hartford Financial Services Inc.**
 - Receitas Totais: US\$ 11,5 bilhões
 - Total de Ativos Adm.: US\$ 337,2 bilhões
 - Valor de Mercado: US\$ 25,5 bilhões
- ❑ **Nos últimos 10 anos, foi o grupo segurador que mais cresceu nos EUA.**
 - 1º em planos individuais de Previdência;
 - 1º em seguros de vida universais;
 - 4º em seguros de vida em grupo.
 - Rating: Standard & Poor's AA-
Moody's Aa3
- ❑ **Hartford Life International Ltd.**
 - Estados Unidos/ Brasil / Holanda / Irlanda/ Japão

Data Base: 06/2006



- ❑ **Em 1996, a The Hartford associou-se ao Grupo Icatu, denominando assim ICATU HARTFORD.**
- ❑ **Números:**
 - Prêmios R\$ 1.61 bilhões
 - **Assets R\$ 4.30 bilhões**
 - Patrimônio Líquido R\$ 316.30 milhões
 - Lucro 1 Semestre/06 R\$ 36.00 milhões
- ❑ **Maior empresa independente do Brasil**
 - 7ª em contribuições - 57% das contribuições das seguradoras independentes
 - 7ª recursos sob gestão - 65% das reservas das seguradoras independentes
 - Rating: Moody's - MQ2
- ❑ **Produtos comercializados pela Icatu Hartford:**
 - Previdência Complementar - PGBL/VGBL e Fundo Multipatrocinado
 - Seguros de Vida Corporativo
 - Capitalização
 - Administração de Recursos

Data Base: 06/2006



Desde 1857 atua no mercado de seguros, hoje provedora líder em **Network de Benefícios**

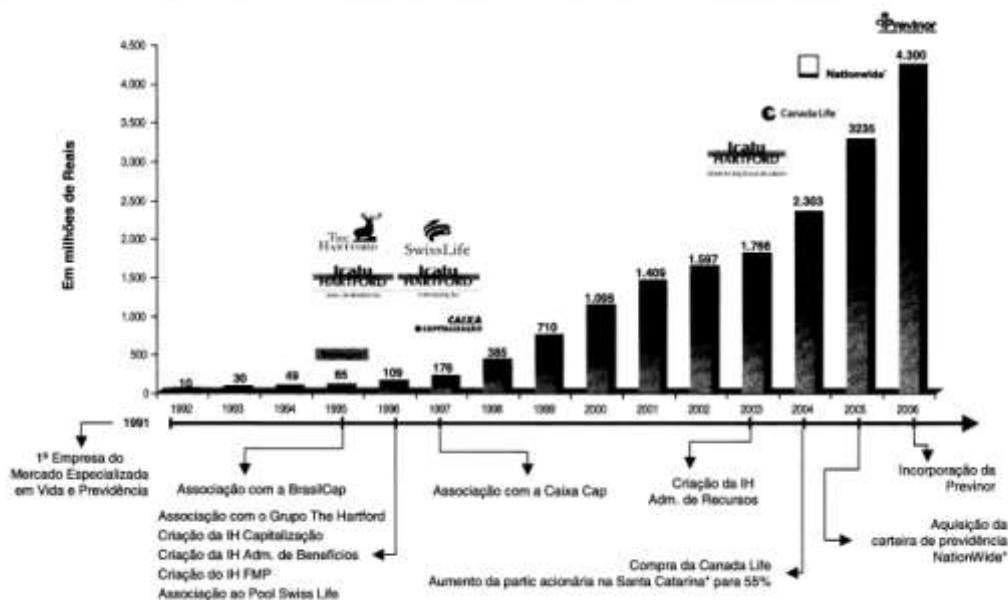
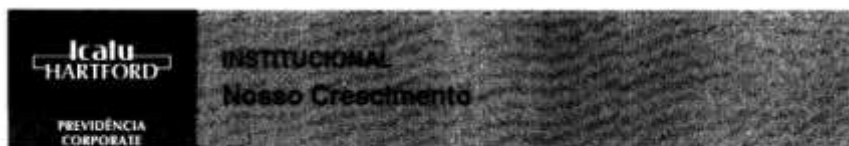


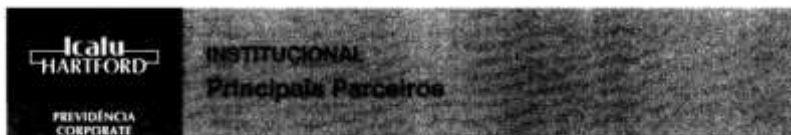
- Ativos Administrados CHF 207.6 bilhões (R\$ 355.7 bilhões)
- Prêmio Bruto CHF 20.2 bilhões (R\$ 34.6 bilhões)
- Patrimônio Líquido CHF 7.7 bilhões (R\$ 13.2 bilhões)
- Lucro CHF 874 milhões (R\$ 1.5 bilhões)
- Presença Mundial 67 países

Presença da Swiss Life no Brasil, através da Icatu Hartford

- Início Desde 1996
- Empresas 49 multinacionais
- Atuação Previdência Complementar e Seguro de Vida

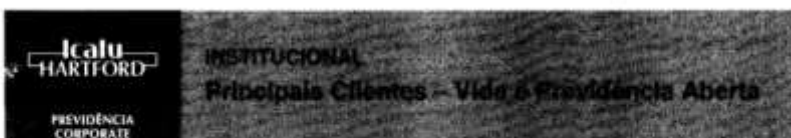
Data Base: 06/2006





Produtos comercializados através de parceiros:

- Capitalização, Previdência Individual e Seguro de vida individual



Clientes Corporativos:

- Previdência Complementar e Seguro de Vida em Grupo.



Produto



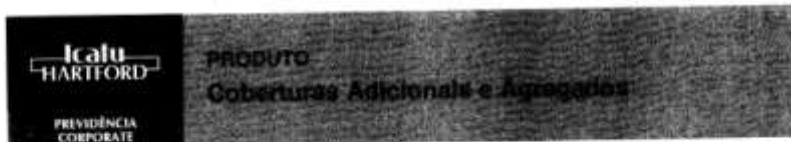
- PREVIDÊNCIA INDIVIDUAL
- PREVIDÊNCIA CORPORATE
- PREVIDÊNCIA
- VIDA
- VIDA INDIVIDUAL
- VIDA CORPORATE

- PGBL/VGBL Corporate
- PGBL/VGBL Júnior
- PGBL/VGBL Cônjuge
- Seguro de Vida Corporativo
- Seguros de Vida Individuais



Você

Sua Família



Benefícios de Risco:

- Os participantes poderão contratar coberturas adicionais, benefícios de risco, para o participante como para os beneficiários indicados.



Pensão ao Cônjuge



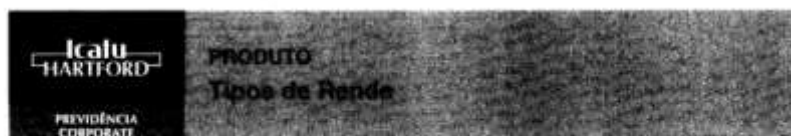
Renda de Invalidez



Pecúlio por Morte

Produtos Agregados:

- No contrato corporativo serão disponibilizados os seguintes produtos.
 - PGBL
 - VGBL
 - Prevjovem



Tipos de Rendas:

- Os participantes poderão contratar qualquer destas rendas, no momento da transformação dos recursos acumulados em benefícios (Data da aposentadoria). Disponibilizamos ainda, a opção da renda financeira.



Renda Mensal Vitalícia



Renda Mensal Vitalícia Reversível ao Beneficiário



Renda Mensal Temporária



Renda Vitalícia com Prazo Mínimo Garantido



Renda Financeira



Resgate Total

Liberdade:

- A instituição definirá qual o fundo de investimento que seus recursos serão alocados
- Os participantes também terão total liberdade para efetuar esta opção.

Gestão dos Recursos:

- A Icatu Hartford disponibilizará 02 famílias de gestão de recursos. Estas famílias possuem perfis diferenciados e alocação distinta dos recursos.



Família Icatu Hartford:

- Gestão direcionada para participantes que possuem algum conhecimento em gestão de recursos.

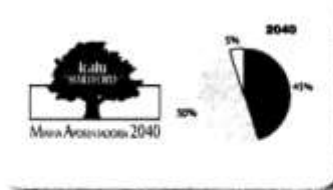
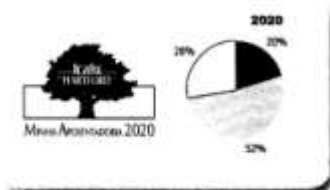
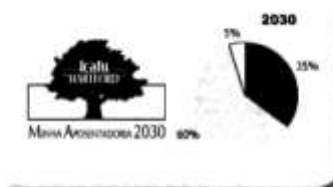
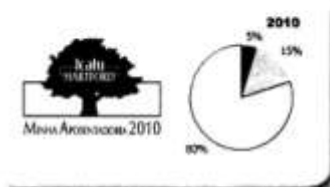


Família Minha Aposentadoria:

- Gestão direcionada para participantes que não possuem conhecimento ou tempo para gerenciamento de seus recursos.



□ Renda Variável ■ Renda Fixa



□ Renda Fixa Curto Prazo ■ Renda Fixa Longo Prazo ■ Ações

Produto	Composição	Renda Fixa Curto Prazo	Renda Fixa Longo Prazo	Ações
Classic	100% Renda Fixa	13,93%	54,37%	-
Referenciado Classic	100% Renda Fixa DI	13,66%	51,27%	-
Referenciado IGPM	100% de títulos atrelados a IGP-M/ IPCA	18,22%	49,34%	-
Composto 10 E	90% RF + 10% Ações	15,32%	57,64%	130,16%
Composto 20 E	80% RF + 20% Ações	17,67%	65,10%	147,61%
Composto 49 E	51% RF + 49% Ações	23,90%	85,93%	-
Minha Aposentadoria 2010	Ciclo de Vida	12,57%	-	-
Minha Aposentadoria 2020	Ciclo de Vida	19,31%	-	-
Minha Aposentadoria 2030	Ciclo de Vida	26,61%	-	-
Minha Aposentadoria 2040	Ciclo de Vida	25,99%	-	-
CDI		15,05%	59,04%	133,49%
IBX		35,92%	141,22%	354,22%
IGP-M		3,85%	18,15%	60,91%

**NA PRÓXIMA PESQUISA, VAMOS TRABALHAR MUITO
PARA TER MAIS QUE 5 FUNDOS ENTRE OS 10 MAIS RENTÁVEIS.
AFINAL, PLANO DE PREVIDÊNCIA
SEMPRE PLANEJA UM FUTURO MELHOR.**

O desempenho dos fundos

RENTABILIDADE de 2003 até o dia 17 de setembro

Fundos de previdência que aplicam em renda fixa: 10,17%
Fundo de previdência subscritores*: 12,20%
Fundo de previdência que aplicam em multimercado*: 14,50%

OS FUNDOS DE PREVIDÊNCIA MAIS RENTÁVEIS
de 2003 até o dia 17 de setembro

1	ICATU Previdência Platinium RV 49 Multimercado	14,50%
2	BNP Paribas PGBL Dinâmico	13,80%
3	ICATU Hartford Composto 49	13,60%
4	ICATU Hartford Composto 49 E	13,50%
5	ICATU Hartford Composto 49	13,20%
6	ICATU Hartford Composto 49	13,10%
7	ICATU Hartford Composto 49	13,00%
8	ICATU Hartford Composto 49	12,90%
9	ICATU Hartford Composto 49	12,80%
10	ICATU Hartford Composto 49	12,70%

ÍNDICE DE MERCADO
• Cotação de índice de previdência privada no dia 16/09/03: R\$ 11,7 bilhão (2541% de alta em relação a 2000)
• IGPDI, índice de inflação, com 10,13 pontos, 0,46% superior a 2003
• IPCA, índice de inflação, com 10,13 pontos, 0,46% superior a 2003
• Plano Triliteas, aplicação 12,17% anual, queda de 14,37% em 2003

21 mil pessoas já aderiram ao plano de previdência.

Como é fácil uma pessoa que você fez um excelente negócio participando do plano de Icatu Hartford. Aprenda sua história de sucesso em nosso site: www.icasuhartford.com.br ou ligue agora para 0800 200 2000



PREVIDÊNCIA CORPORATE

GESTÃO DE RECURSOS

Gestão Icatu Hartford - Adm. de Recursos



Posição	Nome	Gestor	Taxa de Adm	Rentabilidade (%) No mês
1	ICATU H MINIMIAPOSENTADORIA 2030 FI MULT	ICATU HARTFORD	1,75%	16,21
2	BNP PARIBAS PGBL DINAMICO FI MULTIM PRE	BNP PARIBAS	2,50%	16,02
3	SUDAMERIS CAA FI MULTIMERCADO	ABN AMRO REAL	3,00%	15,90
4	SAFRA PMODERADO FI MULTIMERCADO	SAFRA	2,00%	15,35
5	ICATU HARTFORD NW MELLON MIDPLUS FI MULT	MELLON GLOBAL	1,90%	15,23
6	ICATU HARTFORD COMPOSTO 49 C FI MULT	ICATU HARTFORD	2,00%	15,14
7	BNP PARIBAS PGBL MODERADO FI MULTIM PRE	BNP PARIBAS	2,00%	15,13
8	ICATU HARTFORD COMPOSTO 49 E FI MULT	ICATU HARTFORD	1,75%	15,08
9	PREVER PLATINUM RV 49 FI MULTIMERCADO	UAM	1,25%	15,05
10	ITAUPREV MASTER V40 MULT FICFI	ITAU	1,80%	14,73

Posição	Nome	Gestor	Taxa de Adm	Rentabilidade (%) 90 meses
1	ICATU HARTFORD COMPOSTO 40 C FI MULTI	ICATU HARTFORD	2,00%	198,30
2	FI MULTIMERCADO PREVIDENC CL DINAMICO	PACTUAL	2,75%	187,78
3	ICATU HARTFORD COMPOSTO 40 B FI MULTI	ICATU HARTFORD	3,00%	184,48
4	BNP PARIBAS PGBL DINAMICO FI MULTIM PRE	BNP PARIBAS	2,50%	173,70
5	HSBC FI MULTI FUTURE COMPOSTO III	HSBC	2,00%	164,59
6	SULAPREVI MIX 49 FI MULTIMERCADO	SUL AMERICA	2,50%	162,73
7	ICATU HARTFORD NW MELLON MIXPLUS FI MULTI	MELLON GLOBAL	1,90%	162,64
8	BNP PARIBAS PGBL MODERADO FI MULTIM PRE	BNP PARIBAS	2,00%	159,75
9	ITAUPREV MASTER V40 MULT FICFI	ITAU	1,80%	159,32
10	UBB AIG CORPORATE RV 35 FI MULTIMERCADO	UAM	1,75%	158,09
11	HSBC FI MULTIMERCADO COMPOSTO II	HSBC	1,50%	155,21
12	ICATU HART COMPOSTO 30 FI MULTIMERCADO	WESTERN	2,10%	154,73
13	SANTANDER PGBL FI MULTI COMPOSTO 20	SANTANDER	1,50%	154,32
14	BRAPRESCO FIC MULTIMERCADO PGBL V30 PLUS	BRAM	0,35%	153,60
15	SULAPREVI MIX 30 FI MULTIMERCADO	SUL AMERICA	2,50%	153,05
16	ICATU HARTFORD COMPOSTO 20 E FI MULTI	ICATU HARTFORD	1,75%	150,18
17	FI MULTIMERCADO PREVIDENCIARIO CL MODERA	PACTUAL	2,50%	149,44
18	ICATU HARTFORD COMPOSTO 20 C FI MULTI	ICATU HARTFORD	2,00%	147,42
19	BRAPRESCO FIC MULTIMERCADO PGBL V40 20	BRAM	2,00%	143,85
20	UBB AIG PREVER IV RV 30 FI MULTIMERCADO	UAM	2,50%	143,62

Nosso Relacionamento





Profissional Responsável
Caroline Pfeifer

Tempo de Mercado
10 Anos

Tamanho da Equipe
18 Profissionais

Atuação

Comunicação/ Divulgação – Daniel Monaco (11) 3472-3907

Relacionamento Mensal - Priscila Minelli - (11) 3472- 3988

Gerente
de Conta





Implantação comercial

Elaboração da estratégia de comunicação direcionado ao participante e ao treinamento da empresa



Divulgação

Palestras de Comunicação

Criação de um canal de comunicação comun (web/ email)

Plantão de Dúvida

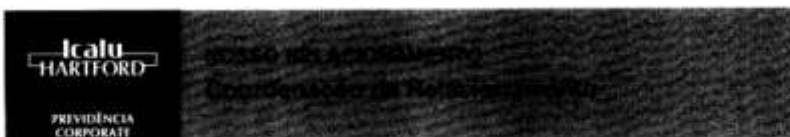
Ações sazonais

Ações eletrônicas

13º salário

Semana da previdência

Orientação para novos participantes



Administra o benefício oferecido pela empresa

Contato contínuo com a pessoa responsável pelo plano de aposentadoria – Gerente de Conta



Gestão do plano

Condições comerciais,

Atualização do desenho,

Regras,

Legislação,

Ações mensais, controle das contribuições
casos especiais, entre outros

Avaliação anual do plano

Questões contratuais

Visitas periódicas ao cliente

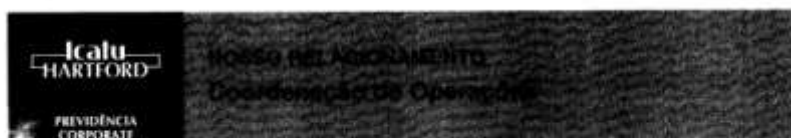
Implantação do atendimento Unique



Profissional Responsável
Roberto Chateaubriand

Tempo de Mercado
17 Anos

Tamanho da Equipe
100 Profissionais



Administra o benefício enquanto transação financeira e dados

Faturamento

Manutenção cadastral
Inclusão e exclusão de participantes
Alterações cadastrais

Transferência de participantes entre empresas

Troca de arquivos cadastrais e financeiros

Controle de elegibilidade

Cálculo e pagamento de resgates e benefícios

Informações gerenciais: saldos, reservas, cotas, utilização de conta coletivas, etc



Profissional Responsável
Carlos Tejeda

Tempo de Mercado
12 Anos

Tamanho da Equipe
8 Profissionais



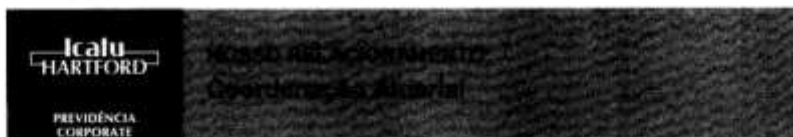
Acompanhamento da prestação de serviço

Identificar se a implantação do plano está transcorrendo de forma adequada

Acompanhar evolução do plano e promover eventuais melhorias das condições comerciais

Identificar se a prestação de serviços está de acordo com o que foi vendido

Manter contato periódico com cliente para identificar nível de satisfação



Profissional Responsável
Andreia Fontes

Tempo de Mercado
18 Anos

Tamanho da Equipe
9 Profissionais



Suporte Técnico na Administração do Plano e atualizações de legislação

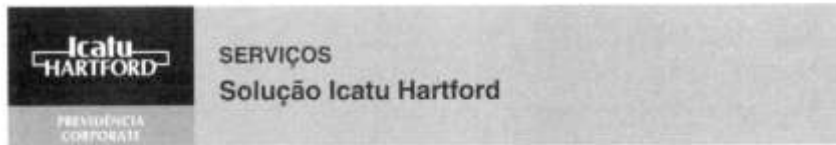
Reavaliações Atuariais

Atualização dos cálculos relativos as coberturas de risco

Suporte Técnico em relação a eventuais atualizações na legislação de previdência

Desenvolvimento de novos produtos

Serviços



Trabalho conjunto

Existem vários modelos de comunicação dentro da Icatu Hartford. Na maioria das vezes aplicamos o modelo que melhor atende as necessidades da instituição.

Um dos principais canais de comunicação utilizado hoje é o relacionamento eletrônico, através de ferramentas de web e worksite os participantes e a instituição pode acompanhar, aderir e receber todas as informações do seu plano de aposentadoria.

Estas ferramentas são utilizadas em todo o processo de administração do plano, desde a comunicação aos participantes até mesmo no acompanhamento do plano mensalmente.



Trabalho conjunto

Cliente

- Recursos Humanos
- Comunicação Interna
- Marketing

Icatu Hartford

- Relacionamento
- Marketing

-  **Desafios de Comunicação**
-  **Públicos**
-  **Momentos**



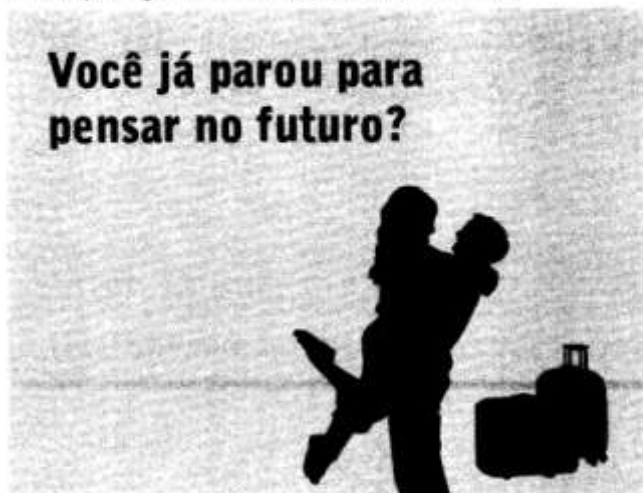
Icalu HARTFORD
PREVIDÊNCIA CORPORATE

SERVIÇOS
Processo de Implementação e Divulgação



Teaser

E-mail para gerar curiosidade sobre o assunto.



D 0 ————— D + 2 ————— D + 4 ————— D + 10 ————— D + 15 ————— D + 30

Icalu HARTFORD
PREVIDÊNCIA CORPORATE

SERVIÇOS
Processo de Implementação e Divulgação



Apresentação

E-mail apresentando a campanha de divulgação.



D 0 ————— D + 2 ————— D + 4 ————— D + 10 ————— D + 15 ————— D + 30

Convocação

E-mail mais cartaz avisando a data da palestra.

E-mail

Cartaz



Palestras e/ou Plantões

Apresentação com consultor especializado.

Plantões de dúvidas com consultores.

Distribuição Folders e Brindes.

Folder

Apresentação





Material RH – Administrador

CD Administrador: Apresentações, Simuladores, formulários etc.

CD Participantes: Materiais, Simuladores, Formulários etc.



Boas Vindas aos Participantes

Entrega do Kit de boas vindas, em papel na residência do participante.



Relacionamento com a empresa



Acompanhamento das rotinas de faturamento do plano, inclusão e exclusão de participantes



Ações de redivulgação do plano e campanhas específicas



Reuniões periódicas de acompanhamento do Plano / Avaliação Atuarial



Treinamento e suporte as pessoas de RH



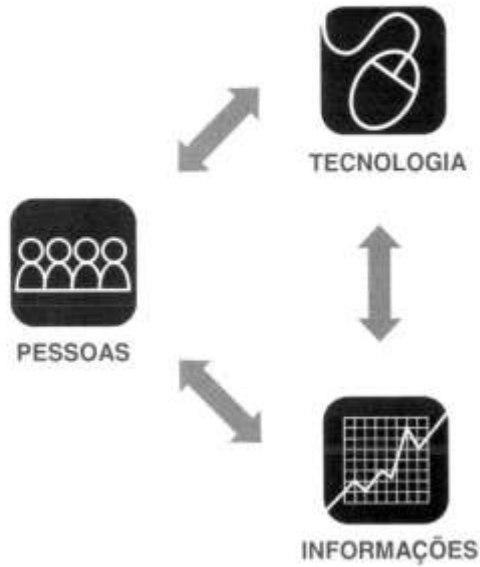
Comunicação sobre mudanças na legislação



Relacionamento com os participantes > Ações Programadas

Ações programadas de re-divulgação do plano.





Worksite.net



Portal Personalizado para a Instituição

- Dados sobre o plano
- Simuladores de Renda e Benefício
- Adesão eletrônica
- Perguntas e Respostas
- Acesso as informações cadastrais

Prazo para elaboração deste serviço até 90 dias após assinatura de contrato.

Padrão visual da própria instituição



Gestor OnLine



- Cadastro dos Participantes
- 2º via de Certificado e Proposta
- Solicitação de Resgate
- Fechamento de fatura
- Desenho do plano
- Rentabilidade Acumulada e Comparativa
- Relatórios:
 - por participantes
 - por fundos
 - por contratos
 - por volumes acumulados, entre outros



**Tutorial
passo-a-passo**



Cliente OnLine



- Extratos
- Consulta de contribuições
- Rentabilidade
 - Acumulada
 - Comparativa
- Informações sobre o plano
- Características dos fundos
- Informe de Rendimentos
- 2º via de certificado
- Solicitação de resgate
- Portabilidade entre fundos
- Histórico de operações



**Tutorial
passo-a-passo**



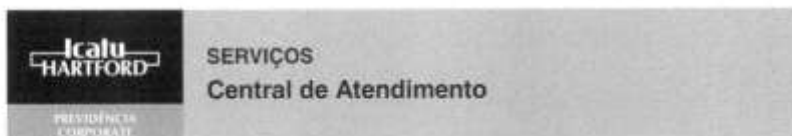
CENTRAL DE
RELACIONAMENTO



OMBUDSMAN



UNIQUE



0800 285 3000

Segunda a Sexta-feira, das 8hs às 20hs

Informações prestadas

- Informações Cadastrais
- Informações sobre o Plano
- Consulta de Saldo
- Rentabilidades dos Fundos
- Posições de Pagamento





SERVIÇOS Ombudsman



Criação do **Ombudsman** em 1998, iniciativa pioneira no mercado de previdência e seguros.



Primeiro no Brasil a receber certificação Internacional.



Acesso por **telefone**, **e-mail** ou **carta**.



SERVIÇOS Únique



Atendimento Únique

Soluções exclusivas

- Previdência Complementar (PGBL e VGBL)
- Proteção Familiar (Morte e Invalidez)
- Asset Allocation

Perfil da Equipe

- Profissionais oriundos do mercado financeiro
- Longa experiência em vida e previdência
- Apoiada em pesquisas junto ao segmento

Gerente de Conta

- Sérgio Prates (11) 3472-3935



E-news

Jornal eletrônico com informações focados nos segmentos que atuamos - Previdência complementar, seguro de vida e gestão de recursos. E ainda matérias sobre qualidade de vida, educação, saúde entre outros assuntos serão apresentados neste jornal.

Periodicidade trimestral através do email particular



Extratos Periódicos

Os extratos tem a seguinte periodicidade:

- Mensal – via email particular
- Trimestral – via correio



Icatu HARTFORD		Icatu HARTFORD		Icatu HARTFORD	
PREVIDÊNCIA CORPORATE		PREVIDÊNCIA CORPORATE		PREVIDÊNCIA CORPORATE	
<p>Extrato de Previdência Complementar</p> <p>Nome: _____</p> <p>CPF: _____</p> <p>Matrícula: _____</p> <p>Valor do Saldo em 31/12/2017: R\$ 1.234.567,89</p> <p>Valor do Saldo em 31/12/2018: R\$ 1.345.678,90</p> <p>Valor do Saldo em 31/12/2019: R\$ 1.456.789,01</p>		<p>Extrato de Seguro de Vida</p> <p>Nome: _____</p> <p>CPF: _____</p> <p>Matrícula: _____</p> <p>Valor do Saldo em 31/12/2017: R\$ 987.654,32</p> <p>Valor do Saldo em 31/12/2018: R\$ 1.098.765,43</p> <p>Valor do Saldo em 31/12/2019: R\$ 1.209.876,54</p>		<p>Extrato de Gestão de Recursos</p> <p>Nome: _____</p> <p>CPF: _____</p> <p>Matrícula: _____</p> <p>Valor do Saldo em 31/12/2017: R\$ 567.890,12</p> <p>Valor do Saldo em 31/12/2018: R\$ 678.901,23</p> <p>Valor do Saldo em 31/12/2019: R\$ 789.012,34</p>	

Boletim Financeiro

Instrumento de acompanhamento do mercado financeiro.

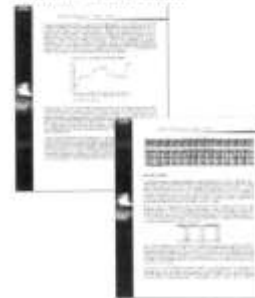
Através deste boletim os participantes acompanharão o mercado financeiro interno, as expectativas e tendências. Mensalmente será apresentada a rentabilidade dos fundos PGBL/ VGBL:

- Mensal – via email particular

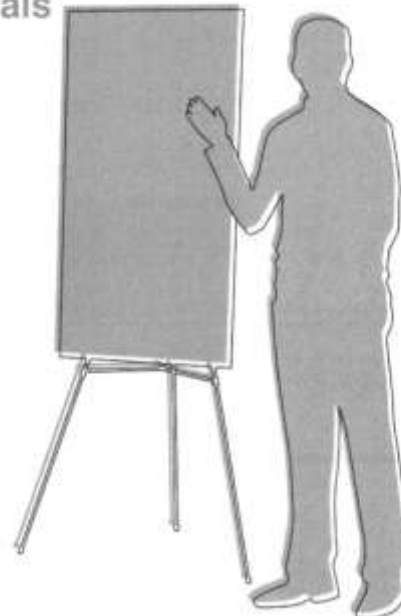


Modelo do email

Modelo do boletim

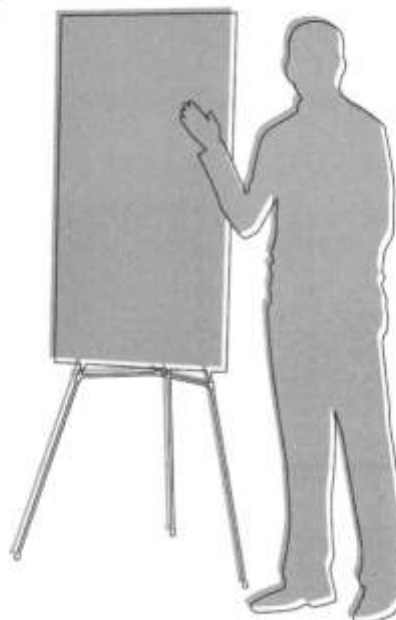


Condições Comerciais



CONDIÇÃO ATUARIAL/ COMERCIAL	
Tábua Atuarial:	AT 83*
Taxa de Juros Garantida:	4% ao ano*
Indexador:	IGPM-Fundação Getúlio Vargas
*Para participantes que se aposentarem pelo plano da Igreja.	
Taxa de Carregamento:	0%
Taxa de Saída:	0%
Gestão dos Recursos – Renda Fixa:	
IH Classic	1,00% ao ano
IH Referenciado Classic	1,00% ao ano
IH IGP-M	1,50% ao ano
Gestão de Recursos - Renda Variável	
IH Composto 10	1,75% ao ano
IH Composto 20	1,75% ao ano
IH Composto 49	1,75% ao ano
Família Minha Aposentadoria 2010, 2020, 2030 e 2040	1,75% ao ano

Nossos Diferenciais



Icatu
HARTFORD

PRESENCIA
CORPORATE

NOSSOS DIFERENCIAIS
Porque escolher a Icatu Hartford?



IGREJA
PRESBITERIANA
do BRASIL

Icatu
HARTFORD

CONFIDENTIAL - INTERNAL USE ONLY

Unibanco/AIG

**Programa de Previdência
Complementar**



Fevereiro de 2007

1

Institucional

A Unibanco AIG é o grande destaque no mercado brasileiro em planos corporativos de previdência complementar, diferenciando-se pela expertise de seus profissionais e qualidade dos serviços.

A união de um dos maiores conglomerados financeiros do Brasil e da América Latina e um dos maiores Grupos Seguradores do Mundo



- Mais de 17 milhões de clientes
- Mais de 1400 Agências e Postos bancários
- Um dos Maiores Bancos Brasileiros no Segmento Atacado
- Maior emissor de Cartões da América Latina
- Posicionado entre os 3 maiores Grupos Seguradores do país
- Melhores práticas de governança corporativa (nível 1)
- As ações do Unibanco compõe o índice Bovespa

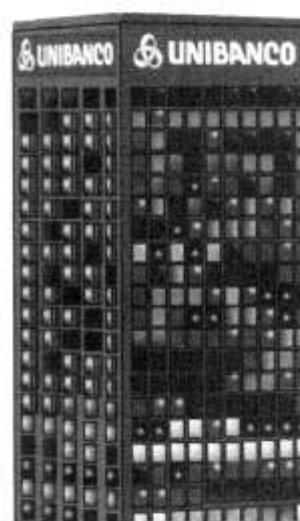


- Atuação em 130 países
- Ativos administrados no mundo em torno de US\$ 853,37 bilhões, com um patrimônio de US\$ 86,32 em 2005
- AIG é uma das mais fortes e mais estáveis seguradoras do mundo, com 85 anos de experiência
 - Atende mais de 50 milhões de clientes em todo o mundo
- Maior Seguradora do Mundo, com lucro de US\$ 10,48 bilhões em 2005.
- A AIG possui uma posição muito forte no mercado financeiro americano, tendo suas ações como uma das mais valorizadas

Entidade Aberta

- Fundada há 26 anos (1981)
- Empresa de destaque no Segmento Corporativo
- Base de Clientes
 - 1.310 médias e grandes empresas
 - 27.776 pequenas e micro empresas
 - 246.184 mil clientes Corporativos
 - 539.220 mil clientes individuais

Ativos administrados de R\$ 6,677 bilhões
(Janeiro/2007)



O que faz da UNIBANCO AIG um provedor *Diferenciado*

- ⇨ Internet: consultas, transações e educação financeira
- ⇨ Tradição e solidez no Mercado Brasileiro
- ⇨ Equipe de Relacionamento
- ⇨ Programa Pós-Carreira (lazer, cultura, atividades sociais e convênios)
- ⇨ Experiência Internacional / AIG Desk **AIG**
- ⇨ Equipe Técnica em Previdência
- ⇨ Consultores com mais de 10 anos de experiência
- ⇨ Plataforma tecnológica específica de Previdência
- ⇨ Expertise em Implantação, Comunicação e Divulgação
- ⇨ Flexibilidade de Investimentos (Multi-gestores)



Foco no Cliente



2

Serviços

A previdência complementar exige uma estrutura de pós-venda voltada para facilitar o dia-a-dia das empresas que adotam este benefício. A Unibanco AIG é, reconhecidamente, a Entidade de Previdência melhor preparada para cumprir este objetivo.

Facilidades

- ⇨ Central de Relacionamento:
 - 4004-3053 capitais e regiões metropolitanas
 - 0800 727 5353 demais localidades
 - Informações de saldo, rentabilidade, características do plano, simulações de benefício, alterações cadastrais, segunda via de extrato, etc.
- ⇨ Publicação diária do valor das cotas dos fundos PGBLs no jornal Valor Econômico e na Internet.
- ⇨ Extratos enviados semestralmente.
- ⇨ Informe Anual para Declaração de Imposto de Renda.
- ⇨ Clube A - Serviços para Participantes Aposentados.
- ⇨ Portal Educação & Planejamento - Informações, simuladores e dicas - Benefícios

Atendimento *On Line* aos Participantes

INTERNET

www.unibancoaig.com.br (Serviços *On Line*)

Consultas

- ☐ Cadastro
- ☐ Saldos e Extratos
- ☐ Rentabilidade de fundos
- ☐ Informe de rendimentos
- ☐ Regimes tributários

Transações

- ☐ Resgates
- ☐ Simuladores
- ☐ Investimentos extra (contribuições voluntárias)
- ☐ Transferência entre fundos (alocação de recursos)



Hot Site - Informações personalizadas sobre Planos

Acesse o nosso Hotsite "Modelo" através do endereço: www.unibancoaig.com.br/moeuplano

UNIBANCO AIG
SEGUROS & PREVIDÊNCIA

Seja bem-vindo ao site de Empresa Modelo

Se um seguro, imagine dois

Unibanco AIG
A seguradora garante pelo Unibanco e pelo AIG a maior gama superior de rendas

Código da Empresa
MOD12345

CÓDIGO DA EMPRESA
MOD12345

3

Tecnologia

- Inovação constante

Tecnologia

⇒ Base tecnológica própria garantindo:

- Serviços customizados à Empresa e ao Participante/Segurado
- Confidencialidade no trato das informações

⇒ Sistema Unificado

- Internet
- Central de Relacionamento
- Estudos
- Administração
- Extratos



⇒ Investimentos constantes em tecnologia para modernização e sofisticação dos sistemas (nova arquitetura)

4

Estrutura de Plano Averbado

- Regras de Contribuição
- Visão Empresa
- Visão Empregado
- Contribuições
- PGBL x VGBL
- Benefícios de Risco Opcionais

Estrutura de Plano Averbado

Objetivo do Plano

- ⇨ Constituição de um Fundo de Aposentadoria formado por contribuições dos Participantes e pelo Retorno dos Investimentos.

Modalidade de Plano

- ⇨ **PGBL** - Plano Gerador de Benefício Livre
- ⇨ **VGBL** - Vida Gerador de Benefício Livre

Participantes

- ⇨ Pessoas físicas com vínculo empregatício ou de administração com a Empresa.
- ⇨ Nos planos na modalidade VGBL, poderá participar qualquer pessoa física que possua um vínculo com a Empresa Averbadora.

A Empresa facilitadora de soluções para seus empregados.

Estrutura de Plano Averbado

Visão Empresa

- ⇒ Compõe o pacote de benefícios da empresa.
- ⇒ Responsabilidade Social - Viabiliza que os empregados tenham acesso a plano de previdência diferenciado.
- ⇒ Benefício sem custo direto para a empresa.
- ⇒ Apoio na comunicação aos empregados.
- ⇒ Desconto em folha de pagamento da contribuição dos empregados.

A Empresa facilitadora de soluções para seus empregados.

Estrutura de Plano Averbado

Visão Empregado

- ≡ Negociação corporativa em nome dos empregados.
- ≡ Condições comerciais melhores que em planos individuais.
- ≡ Desconto da contribuição diretamente na folha de pagamento.
- ≡ Contribuição do empregado não transita por sua conta corrente gerando economia de CPMF - ganho de 0,38%.

Tranquilidade futura viabilizada pela empresa.

Estrutura de Plano Averbado

Visão Empregado

- Divulgação e plantões de dúvida proporcionam amplo entendimento do benefício por parte dos empregados.
- Ganhos tributários
 - Base salarial Mensal
 - 13º salário
 - PLR
- Benefícios opcionais:
 - Pensão por Prazo Certo
 - Renda por Invalidez
 - Pecúlio por Morte

Tranquilidade futura viabilizada pela empresa.

Estrutura de Plano Averbado

Contribuições

- ≡ Mensais, de acordo com percentual do salário ou valor fixo definido pelo empregado, respeitado o mínimo de R\$ 50,00.
- ≡ Efetuadas por meio de desconto na folha de pagamento.
- ≡ O participante poderá efetuar contribuições esporádicas via boleto bancário (Internet).
- ≡ Reajuste anual de acordo com o IGP-M.

Benefícios Disponíveis

- ≡ Aposentadoria por Idade
- ≡ Pensão por Prazo Certo (5, 10, 15 ou 20 anos)
- ≡ Renda por Invalidez Total e Permanente com Prazo Mínimo Garantido
- ≡ Pecúlio por Morte do Participante

Estrutura de Plano Averbado

Época de recebimento do benefício

- Definida pelo Participante
- Idade entre 50 e 70 anos

Valor do benefício

- Saldo acumulado em nome do Participante

Formas de Recebimento do Benefício

- Renda Mensal Vitalícia
- Renda Mensal Vitalícia com Prazo Mínimo Garantido
- Renda Mensal Temporária
- Resgate

Obs.: Opcionalmente o Participante poderá transferir os recursos para um Plano Individual da Unibanco AIG ou ainda para outra Entidade de Previdência Complementar.

Aposentadoria por Idade

Simulação de Benefício

Estimativa de Benefício aos 60 anos		
Contribuição mensal de R\$ 100,00		
Idade atual (anos)	Montante Acumulado (*) R\$	Valor de Benefício (**) R\$
20	191.696,31	1.130,56
25	138.028,98	814,05
30	97.925,63	577,53
35	67.958,08	400,79
40	45.564,57	268,72
45	28.830,84	170,03
50	16.326,43	96,29

(*) Juros estimados de 6% ao ano, durante o período de capitalização.

(**) Benefício calculado com Tábua Atuarial AT-83+4%

PGBL x VGBL



PGBL x VGBL



Estrutura de Plano

Benefícios de Risco Opcionais

Pensão por Prazo Certo (5, 10, 15 e 20 anos)

- ↳ Paga a qualquer beneficiário indicado pelo Participante
- ↳ Participante escolhe o prazo de pagamento da renda
- ↳ Participante deverá apresentar declaração de Saúde
- ↳ Idade máxima de adesão ao Benefício de 50 anos
- ↳ Não há idade máxima de permanência no Plano
- ↳ Carência de 12 meses para pagamento do benefício em decorrência de morte por causa natural

Estrutura de Plano

Pensão por Prazo Certo

Contribuição para 1.000,00 de benefício			
Pensão por Prazo Certo			
Faixa Etária		Id Média	10 anos
13	25	19	19,61
25	30	28	17,92
30	40	35	22,24
40	45	43	40,84
45	50	48	60,64
50	55	53	92,16
55	60	58	144,16

Processo SUSEP nº15414.001870/2004-43

A idade mínima para adesão aos Planos de Benefícios de Risco é de 14 anos e máxima de 50 anos.

Estrutura de Plano

Benefícios de Risco Opcionais

Renda por Invalidez Total e Permanente com Prazo Mínimo Garantido.

- ⇨ Paga ao participante em caso de Invalidez Total e Permanente. Após o falecimento do Participante, a renda continua sendo paga ao beneficiário indicado pelo Participante, até o término do prazo de garantia contratado (5, 10, 15 ou 20 anos)
- ⇨ Participante deverá apresentar declaração de Saúde
- ⇨ Idade máxima de adesão ao Benefício de 50 anos
- ⇨ Idade máxima de permanência no Plano de 70 anos
- ⇨ Carência de 12 meses para pagamento do benefício em decorrência de invalidez total e Permanente

Estrutura de Plano

Renda por Invalidez

Contribuição para 1.000,00 de benefício			
Renda por Invalidez Total e Permanente com Prazo Mínimo Garantido			
Faixa Etária		Id Média	10 anos
13	25	19	17,86
25	30	28	22,67
30	40	35	26,54
40	45	43	34,63
45	50	48	44,76
50	55	53	71,00
55	60	58	135,61

Processo SUSEP nº15414.002183/2004-45

A idade mínima para adesão aos Planos de Benefícios de Risco é de 14 anos e máxima de 50 anos.

Estrutura de Plano

Benefícios de Risco Opcionais

Pecúlio por Morte.

- ≡ É a Concessão de um pecúlio (valor pago de uma única vez), a um ou mais beneficiário indicados pelo Participante, caso ele venha a falecer no período de cobertura
- ≡ Participante deverá apresentar declaração de Saúde
- ≡ Idade máxima de adesão ao Benefício de 50 anos
- ≡ Não há idade máxima de permanência no Plano
- ≡ Carência de 12 meses para pagamento do benefício em decorrência de invalidez por causa natural

Estrutura de Plano

Pecúlio por Morte

Contribuição para 10.000,00 de benefício			
Pecúlio por Morte			
Faixa Etária		Id Média	Contribuição Mensal
13	25	19	1,98
25	30	28	1,81
30	40	35	2,25
40	45	43	4,12
45	50	48	6,12
50	55	53	9,30
55	60	58	14,55
60	65	63	22,63

Processo SUSEP nº15414.001871/2004-98

A idade mínima para adesão aos Planos de Benefícios de Risco é de 14 anos e máxima de 50 anos.

5

Gestão Financeira

- Administração de Recursos

A Unibanco AIG é a única grande Entidade de Previdência Complementar do país a oferecer a Multigestão, permitindo que seus clientes escolham o gestor dos recursos depositados no plano.

Fundos PGBL e VGBL

100% da rentabilidade líquida é repassada aos participantes

FLEXIBILIDADE

- Livre escolha de Perfis de investimento
- Permite definir gestores dos Ativos

TRANSPARÊNCIA

- Publicação das cotas em jornal de grande circulação

PORTABILIDADE

- Transferência de recursos entre os vários perfis de Fundo e Gestores
- Transferências e Resgates a cada 60 dias

Múltiplos Gestores



Unibanco Asset Management (UAM)



- Maior gestor de Fundos de Pensão de empresas privadas
- Terceiro maior gestor de recursos institucionais: R\$ 34,2 bilhões.
- Rating Standard & Poor's: AMP1 (prática de gestão muito fortes).



BNP Paribas Asset Management

- Administra US\$ 429,7 bilhões no mundo e R\$ 17 bilhões no Brasil
- Rating Fitch: AM 2+ (AA+)



Western Asset Management (antigo Citigroup)

- Administra US\$ 868 bilhões no mundo e R\$ 22,2 bilhões no Brasil
- Empresa da Legg Mason, Inc.
- Rating Moody's Investors Service: MQ1

Fundos PGBL e VGBL

<p>PGBL RENDA FIXA</p>	<p>UBB AIG Corporate I FI Renda Fixa (*)</p>  <p>Tx. Adm. 1,00% aa</p> 	<p>UBB AIG Corporate III FI Renda Fixa</p>  <p>Tx. Adm. 1,50% aa</p> 
<p>PGBL COMPOSTO</p>	<p>UBB AIG Corporate RV 20 FI Multimercado</p>  <p>Tx. Adm. 1,75% aa</p> 	<p>Prever Platinum RV 49 FI Multimercado (*)</p>  <p>Tx. Adm. 1,25% aa</p> 

(*) Fundos não disponíveis no Programa VGBL


SEGUROS & PREVIDÊNCIA

Rentabilidades PGBL e VGBL

FUNDOS DE INVESTIMENTO	Início	Patrimônio*	ACUMULADO NO ANO				
			2007**	2006	2005	2004	2003
FIBB AIG Corporate I - FI Renda Fixa	16/03/01	973.325	1,03%	14,54%	17,62%	15,05%	23,17%
FIBB AIG Corporate III - FI Renda Fixa	01/06/01	95.023	0,92%	15,09%	16,87%	14,99%	23,06%
FIBB AIG Corporate RV 20 - FI Multimercado	25/04/00	37.116	0,87%	16,99%	19,80%	16,24%	31,23%
Investor Platinum RV 49 - FI Multimercado	22/08/00	78.951	0,90%	23,74%	27,27%	20,10%	43,94%
INDICADORES			2007**	2006	2005	2004	2003
FOI			1,06%	15,03%	18,99%	16,17%	23,37%
Poupança			0,22%	8,08%	9,18%	7,96%	11,10%
Ibovespa			0,38%	32,93%	27,71%	17,41%	97,34%
IGPM			0,50%	3,85%	1,20%	12,41%	8,70%
IGPM + 0%			1,01%	10,00%	7,25%	19,35%	15,22%

* Patrimônio dos FIEs até 31/01/2007 (em milhões)

** Rentabilidade acumulada até 31/01/2007

6

Bases Comerciais e Técnicas

- Taxa de Carregamento
- Taxa de Saída
- Tábua Biométrica
- Base Económica

Bases Comerciais e Técnicas

Benefício de Aposentadoria por Idade

Taxa de Carregamento Entrada	0,00%
Taxa de Carregamento Postecipada	do 1º ao 12º mês= 7,0% do 13º ao 24º mês= 3,5% do 25º ao 36º mês= 1,5% a partir de 37º mês= 0,0%
Encargo de Saída	0,00%
Tábua Biométrica	AT-83
Base Econômica	Juros no Período de Concessão do Benefício - 4%

Esta proposta é válida por 90 dias contados da data de sua emissão.

7

Estrutura de Plano Prever Família

- Plano de Aposentadoria
- Planos de Benefícios de Risco

Prever Família



Prever Família - Plano de Aposentadoria

Objetivo

- ☐ Constituição de um Fundo de Aposentadoria formado por contribuições dos Participantes e pelo retorno dos investimentos.

Plano Averbado

- ☐ Adesão dos empregados e dirigentes complementando a contribuição já realizada no Plano Instituído/Averbado.
- ☐ Adesão de dependentes econômicos (cônjuge/filhos), conquistando um plano com condições comerciais melhores do que os oferecidos individualmente.
- ☐ Modalidades PGBL e VGBL.
- ☐ Contribuições mensais recolhidas pela Empresa e repassadas a Unibanco AIG.
- ☐ Contribuições esporádicas via boleto bancário (Internet).

Participantes

- ☐ Todos os empregados e dirigentes que mantenham vínculo com a Averbadora, bem como seu Cônjuge, ou Companheira(o) e/ou menores dependentes econômicos.

Prever Família - Planos de Benefícios de Risco

Objetivo

- Os Benefícios de Risco são coberturas adicionais que a Empresa pode disponibilizar aos seus colaboradores, buscando proporcionar uma maior proteção familiar, além de representar maior motivação e tranquilidade.

Custeio dos Planos de Benefícios de Risco

- A Empresa define previamente em contrato, em que medida ela própria ajudará ou não seus colaboradores a custear este benefício. O funcionário define sua adesão a estas coberturas como agregado do plano instituído/averbado já existente.

Coberturas dos Planos de Benefícios de Risco

- Renda Vitalícia por Invalidez
- Renda a Menores
- Pecúlio por Morte
- Pensão por Morte com Prazo Certo

Prever Família

Época de recebimento do benefício

- ⇒ **Aposentadoria:** Definida pelo Participante (entre 50 e 70 anos).
- ⇒ **Benefícios de Risco:** O pagamento dos Benefícios de Risco está condicionado à ocorrência do Evento Gerador.

Valor do benefício

- ⇒ **Aposentadoria:** Saldo acumulado em nome do Participante.
- ⇒ **Benefícios de Risco:** Conforme valor de cobertura contratada pelo Participante.

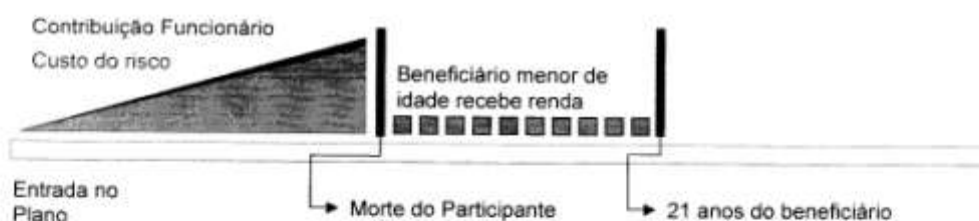
Formas de Recebimento do Benefício de Aposentadoria

- ⇒ Renda Mensal Vitalícia
- ⇒ Renda Mensal Temporária
- ⇒ Renda Mensal Vitalícia com Prazo Mínimo Garantido
- ⇒ Renda Mensal Vitalícia Reversível ao Beneficiário Indicado
- ⇒ Renda Mensal Vitalícia Reversível ao Cônjuge com Continuidade aos Menores
- ⇒ Resgate Total / Parcial

Prever Família - Benefícios de Risco

Renda a Menores

O objetivo desta cobertura é proporcionar uma renda aos filhos menores de 21 anos por ocasião do falecimento do participante durante o período de contribuição. O custo desta cobertura de risco é determinado pela idade do participante, a idade do filho indicado como beneficiário e pelo valor do benefício pretendido. O custeio é feito integralmente pelo funcionário.



Prever Família - Benefícios de Risco

Renda a Menores

Idade Funcionário	Contribuição para R\$ 1.000,00 de benefício							
	Idade do menor							
	0	3	6	9	12	14	17	20
20	26,64	24,95	21,91	18,50	14,65	11,83	7,15	1,90
25	24,82	23,24	20,41	17,23	13,65	11,02	6,66	1,77
30	24,26	22,72	19,95	16,84	13,34	10,77	6,51	1,73
35	29,58	27,71	24,34	20,54	16,28	13,14	7,95	2,10
40	42,32	39,68	34,85	29,42	23,31	18,81	11,38	3,01
45	63,72	59,82	52,54	44,35	35,14	28,36	17,15	4,54
50	93,88	88,31	77,56	65,47	51,87	41,87	25,32	6,71
55	146,23	138,03	121,22	102,33	81,07	65,44	39,58	10,48
60	224,02	212,52	186,65	157,55	124,82	100,76	60,94	16,14
64	321,35	306,81	269,46	227,45	180,20	145,46	87,97	23,30

Processo SUSEP: 10.002941/00-79

Prever Família - Benefícios de Risco

Renda a Menores

- ⇨ Titular: o funcionário;
- ⇨ Beneficiário: o(s) filho(s) menor(es);
- ⇨ Em caso de falecimento do titular, uma renda será paga ao(s) filho(s) menor(es), até que complete(m) 21 anos;
- ⇨ O valor do benefício é definido pelo responsável e poderá ser equivalente aos gastos com estudo;
- ⇨ As rendas são pagas 12 vezes no ano;
- ⇨ 12 contribuições no ano;
- ⇨ O valor da contribuição leva em consideração a idade do titular, a idade do filho e o valor da renda.

Fundos PGBL e VGBL - Prever Família

Renda Fixa

**UBB AIG Corporate IV
FI Renda Fixa**



Tx. Adm. 1,50% aa

UNIBANCO
ASSET MANAGEMENT

Renda Variável

**UBB AIG Corporate RV 20
FI Multimercado**



Tx. Adm. 1,75% aa

UNIBANCO
ASSET MANAGEMENT

FUNDOS DE INVESTIMENTO	Data	Patrimônio*	ACUMULADO NO ANO				
			2003**	2004	2005	2006	2007
UBB AIG Corporate IV - FI Renda Fixa	27/12/99	214.073	1,02%	15,17%	19,08%	14,75%	22,42%
UBB AIG Corporate RV 20 - FI Multimercado	25/04/00	27.316	0,87%	16,99%	19,60%	16,24%	31,23%
INDICADORES			2003**	2004	2005	2006	2007
ICDI			1,08%	15,03%	18,99%	16,17%	23,37%
Previdência			0,22%	9,08%	9,18%	7,98%	11,10%
Atividade			0,28%	12,93%	21,71%	17,45%	37,34%
ISPM			0,56%	1,85%	1,20%	12,41%	8,70%
ISPM - 4%			1,01%	10,00%	7,25%	19,39%	15,12%

* Patrimônio dos FIs até 31/01/2007 (em milhões)
** Rentabilidade acumulada até 31/01/2007

Bases Comerciais e Técnicas - Prever Família

Benefício de Aposentadoria por Idade

Taxa de Carregamento	Percentual deduzido de cada contribuição para cobrir as despesas administrativas, <u>via ficha de compensação</u>	1,00% até R\$ 499,99 0,50% a partir de R\$ 500,00
Encargo de Saída	Sobre valores resgatados ou transferidos para outra Entidade de Previdência Complementar	0,38%
Tábua Biométrica	Tábua de Sobrevivência	AT-83
Base Econômica	Juros no período de concessão	0%
	Excedente Financeiro	60%

Esta proposta é válida por 90 dias contados da data de sua emissão.

8

Aspectos Fiscais

- Legislação Vigente Pessoa Física

Aspectos Fiscais - PGBL

Pessoa Física

Aspectos Analisados	Previdência Complementar (PGBL)	
Tributário Contribuição Incentivo Fiscal	Lei 9.532/97, art 11 Dedução da base de cálculo do IR está limitada a 12% do total dos rendimentos tributáveis computados na Declaração de Ajuste Anual. Dedução mensal é ilimitada.	Lei 10.887/04 Dedução para fins de IR está condicionada a que a pessoa física efetue, também, contribuições para o Regime Geral da Previdência Social. Exceção para aposentados e pensionistas.
Tributário Resgate / Pagamento de renda	Lei 11.053/2004 Incidência de IR conforme Regime Tributário escolhido. Regime Progressivo: Tributação varia de acordo com o valor do resgate ou benefício. Regime Regressivo: tributação varia de acordo com o tempo de acumulação dos recursos depositados.	

Aspectos Fiscais - VGBL

Pessoa Física

Aspectos Analisados	Seguro de Vida com Cobertura de Sobrevivência (VGBL)
Tributário Prêmio Incentivo Fiscal	MP nº 2.158/01 art. 63 Os prêmios pagos pela pessoa física não são passíveis de dedução na apuração do imposto de renda devido. Declarar como um aditivo em "bens e direitos"
Tributário Resgate / Pagamento de renda	MP nº. 2.158-35/01 art. 63 e Lei 11.053/2004 Somente o rendimento auferido é passível de tributação pelo Imposto de Renda. A tributação ocorrerá de acordo com o Regime Tributário escolhido. Regime Progressivo: tributação varia de acordo com o valor do resgate ou benefício. Regime Regressivo: tributação varia de acordo com o tempo de acumulação dos recursos depositados.

9 Regras de Tributação

• Lei 11.053/04

Lei 11.053/04 - Tributação

Regime Tributário Progressivo

RESGATE

- ⇨ 15% de IR na fonte
- ⇨ sem deduções
- ⇨ para qualquer valor

+

- ⇨ Ajuste na declaração anual (Tabela Progressiva)

Base de Cálculo	Alíquota	Parcela Deduzir
até 15.704,28	Isento	-
De 15.704,29 a 31.201,44	15%	2.364,60
Acima de 31.201,44	27,5%	6.302,28

BENEFÍCIO

- ⇨ Tabela Progressiva Mensal do Imposto de Renda

Regime Tributário Regressivo

RESGATE

- ⇨ Tabela Regressiva

Período de Acumulação	IR Exclusivo na fonte
até 2 anos	35%
a partir de 2 anos até 4 anos	30%
a partir de 4 até 6 anos	25%
a partir de 6 até 8 anos	20%
a partir de 8 até 10 anos	15%
a partir de 10 anos	10%

PEPS (primeiro que entra, primeiro que sai)
Tributação Definitiva

BENEFÍCIO

- ⇨ Tabela Regressiva. A tributação inicia na alíquota da faixa determinada pelo prazo médio ponderado do período de acumulação, chegando até 10%.

Lei 11.053/04 - Tributação

Participantes a partir janeiro/05

Devem optar por um dos Regimes ao aderir.

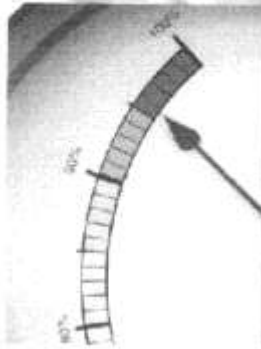
OPÇÃO

Na Proposta de Inscrição

- ✓ O Participante terá até o último dia útil do mês subsequente para fazer sua opção.
- ✓ Prazo de acumulação contado a partir de cada contribuição.

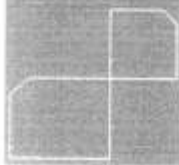
Obs: a opção pelo Regime Tributário Regressivo é irretratável, ou seja, não é possível retornar para o Regime Tributário Progressivo.

Brasilprev



SOLUÇÕES BRASILPREV EM PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR

BRASILPREV



Proposta exclusiva para IPB



A Brasilprev



Conceitos de
Previdência
Complementar



Soluções em
Previdência



Desenho
do Plano



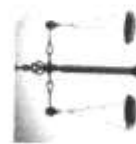
Gestão
financeira



Implantação



Serviços e
Relacionamento



Base Legal

BRASILPREV



Empresa privada, resultado da parceria entre o maior banco do Brasil e um dos maiores gestores de planos de previdência nos EUA



Banco do Brasil



Maior banco da América Latina

- ✓ Desde 1992, a marca mais lembrada pelos Brasileiros (fonte: Datafolha)
- ✓ Quase dois séculos de existência
- ✓ Maior banco brasileiro em ativos: R\$ 264 bilhões (Março/06)
- ✓ Maior gestor de recursos de terceiros da AL
- ✓ Maior rede de atendimento no país
- ✓ 23,3 milhões de clientes
- ✓ Alta solidez, comprovada pelas principais agências de *rating*

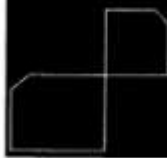
FitchRatings

AA(bra)



Moody's Investors Service

Aaa.br



Principal Financial Group



Expertise internacional

- ✓ 126 anos de experiência
- ✓ Especializada em soluções para empresas
- ✓ US\$ 205.3 bilhões em ativos
- ✓ 16 milhões de clientes em todo mundo
- ✓ Referência em serviços a clientes
- ✓ Alta solidez, comprovada pelas principais agências de *rating*



AA

FitchRatings

AA



Moody's Investors Service

Aa2



Solidez e expertise

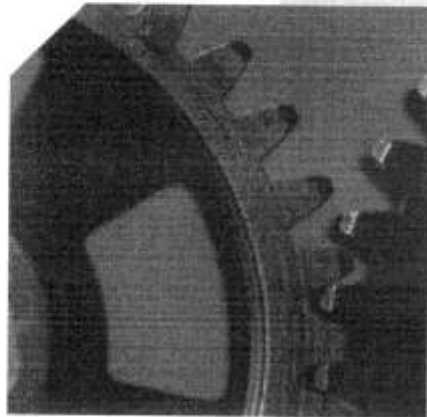
- ✓ 13 anos de atuação
- ✓ Especializada em previdência
- ✓ Expressiva participação de mercado, com uma carteira de R\$ 11 bilhões em ativos administrados
- ✓ 1,6 milhão de participantes
- ✓ Excelência em *asset management*
- ✓ Plataforma tecnológica de última geração, baseada em soluções desenvolvidas pelo Principal Financial Group
- ✓ Abrangência nacional através de escritórios regionais e unidades do BB
- ✓ Além de desenvolver e administrar planos de previdência, a Brasilprev, consciente de seu papel na sociedade, apóia e desenvolve diversas iniciativas na área social



Todos os profissionais da área Comercial e de Relacionamento da Brasilprev são Consultores Financeiros, certificados pela ANBID, com CPA 10 e 20



Certificação Profissional ANBID
Associação Nacional de Bancos de Investimento



**Previdência
Complementar:
Conceitos**



Previdência Complementar

CONTRIBUIÇÕES / PRÊMIOS



INGRESSO

IDADE
APOSENTADORIA



APOSENTADORIA

Fase de Acumulação

Repasso de 100% da rentabilidade

Flexibilidade Total

- Novos aportes
- Transferências
- Mudanças de carteira
- Resgates parciais ou totais

Benefícios de Risco

- Proteção para o participante e família em caso de imprevistos

Desligamento da empresa

- Resgate parcial ou total
- Migração para plano individual
- Participante externo com continuação no plano

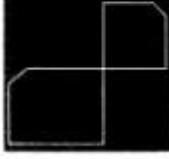
Periodo de Benefício

Participante opta por:

- Administrar seus recursos
- Resgatar total ou parcialmente os recursos
- Converter parte dos recursos em renda
- Converter 100% dos recursos em renda

Opções de renda:

- Renda mensal vitalícia
- Renda temporária
- Outras



Fases de um plano

- ✓ **Serviço Futuro**
 - É o período compreendido entre a data de adesão ao plano e a data prevista para a aposentadoria. É chamado também de fase de acumulação

- ✓ **Serviço Passado**
 - É o período compreendido entre a data de admissão na empresa e a data de implantação no plano

Fase de Acumulação

- ✓ **Rentabilidade dos recursos alocados no plano**
 - Durante o período de acumulação será repassada a rentabilidade integral obtida com a aplicação dos recursos, deduzindo-se as taxas previstas contratualmente
 - O saldo de conta de aposentadoria será corrigido diariamente, de acordo com a valorização das quotas
- ✓ **Contribuições adicionais**
 - Poderão ser realizadas contribuições adicionais (suplementares ou eventuais), através de procedimentos operacionais previamente acordados entre a Brasilprev e o cliente
 - Poderão ser feitas transferências de recursos de planos administrados por outras entidades de previdência, através de procedimentos operacionais previamente acordados entre a Brasilprev e o cliente

Fase de Acumulação

- ✓ **Reajuste das contribuições**
 - Serão feitos em base anual e corrigidas com base nos reajustes salariais praticados pela empresa, de acordo com as práticas de mercado. Alternativamente, poderá ser prevista contratualmente outra regra de reajuste, de acordo com os objetivos do plano
- ✓ **Alterações nas carteiras de investimentos**
 - O Participante e a Empresa poderão alterar sua opção quanto ao FIC escolhido por outro oferecido contratualmente pela Brasilprev, desde que cumprida a carência de 60 dias entre transferências desse gênero

Fase de Acumulação

- ✓ **Desligamento da empresa (vesting)**
 - Os recursos acumulados pela Empresa poderão ser liberados pela empresa ao Participante para resgate parcial/total ou migração para outro plano de previdência, de acordo com regras previstas contratualmente
 - Os recursos acumulados pelo Participante poderão ser movimentados livremente, desde que respeitadas as carências e regras previstas no regulamento do produto
- ✓ **Resgates**
 - O Participante poderá solicitar, desde que cumprida a carência de 60 dias entre as solicitações, resgates parciais ou totais da reserva formada por suas contribuições

Fase de Acumulação

- ✓ **Ocorrência de eventos de risco**
 - Em caso de invalidez do Participante, este poderá dispor dos recursos formados a partir de suas contribuições, na forma de resgate parcial / total ou transferência para outro plano de previdência
 - Em caso de morte do Participante, seus beneficiários, ou na ausência destes, seus sucessores legítimos, poderão dispor dos recursos formados a partir das contribuições feitas pelo próprio Participante
 - Nas hipóteses de invalidez e morte, os recursos acumulados pela Empresa serão liberados ao Participante ou aos seus beneficiários, ou na ausência destes, seus sucessores legítimos

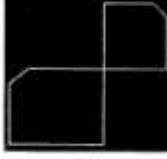


Fase de Acumulação

- ✓ **Benefícios de risco contratáveis**
 - **Pecúlio por Invalidez**
 - **Pecúlio por Morte**
 - **Pensão Vitalícia por Morte do Participante para Cônjuge/Companheiro**
 - **Pensão Vitalícia por Morte do Participante para Cônjuge/Companheiro reversível aos Filhos Menores de 21 anos**
 - **Pensão Vitalícia por Morte do Participante para Cônjuge/Companheiro reversível aos Filhos Menores com idade até 21 anos ou 24 anos se cursando universidade**

Fase de Acumulação

- ✓ **Benefícios de risco contratáveis**
 - **Pensão Vitalícia por Morte do Participante para Dependentes Inválidos**
 - **Pensão Vitalícia por Morte do Participante para Filhos Menores de 21 anos**
 - **Renda por Invalidez com Prazo Mínimo Garantido**
 - **Renda por Invalidez Vitalícia**
 - **Renda por Invalidez Vitalícia reversível ao Cônjuge/Companheiro**
 - **Renda por Invalidez Vitalícia reversível ao Cônjuge/Companheiro com continuidade aos Filhos Menores de 21 anos**
 - **Renda por Invalidez Vitalícia reversível ao Cônjuge/Companheiro com continuidade aos Filhos Menores com idade até 21 anos ou 24 anos se cursando universidade**
 - **Renda por Invalidez Vitalícia reversível aos Filhos Menores de 21 anos**



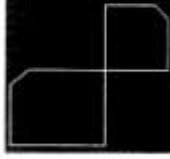
Fase de Acumulação

- ✓ **Carências**
 - **Resgates e transferências: 60 dias entre eles**
 - **24 meses para benefícios de risco, ressalvados os casos decorrentes de acidente pessoal**

Benefícios Usuais

- ✓ **Aposentadoria**
 - O valor do benefício de aposentadoria será determinado na data de saída do plano e será calculado com base no saldo de conta de aposentadoria, formado pelas Contribuições feitas ao plano

- ✓ **Benefício mínimo "lump-sum"**
 - "Lump-Sum" é um termo que sintetiza o conceito de benefício mínimo, pago de uma única vez ao Participante em idade pré-estabelecida e normalmente equivale a um múltiplo do salário



Benefícios Usuais

- ✓ **Renda por invalidez**
 - Como o próprio nome já diz, esse benefício resulta do evento em que o Participante fica total e permanentemente inválido, para qualquer atividade laborativa, durante o período de contribuição ao plano. Normalmente corresponde a um percentual do salário e seu recebimento será em caráter vitalício

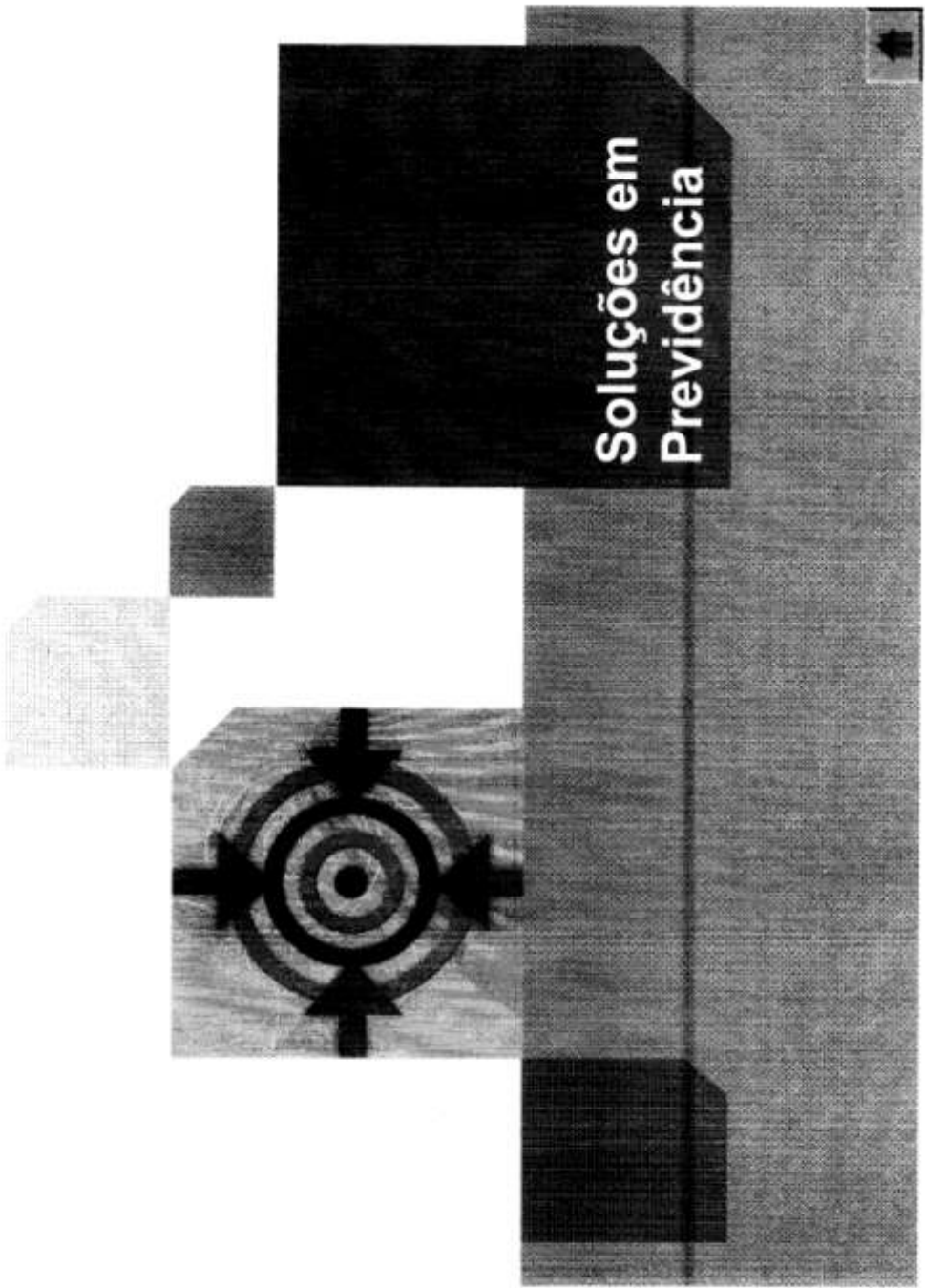
- ✓ **Pensão ao cônjuge**
 - É um benefício dirigido ao cônjuge do Participante. É uma garantia de renda aos familiares no caso de falecimento precoce do Participante, durante o período de contribuição. É definido, normalmente, como um percentual do salário

Fase de Benefício

- ✓ O Participante poderá optar por um dos benefícios oferecidos pela Brasilprev no momento da concessão prevista contratualmente
- ✓ Os benefícios de aposentadoria oferecidos pela Brasilprev atualmente são:
 - Renda Mensal Vitalícia
 - Renda Mensal Temporária
 - Renda Mensal Vitalícia com Prazo Mínimo Garantido
 - Renda Mensal Vitalícia Reversível ao Cônjuge ou Companheiro

Correção dos Benefícios

- ✓ Serão corrigidos anualmente, pelo IGPM/FGV. Em caso de extinção ou por determinação legal, a Brasilprev substituirá o indexador de acordo com a legislação em vigor

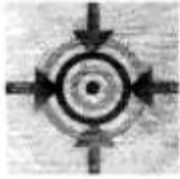


**Soluções em
Previdência**

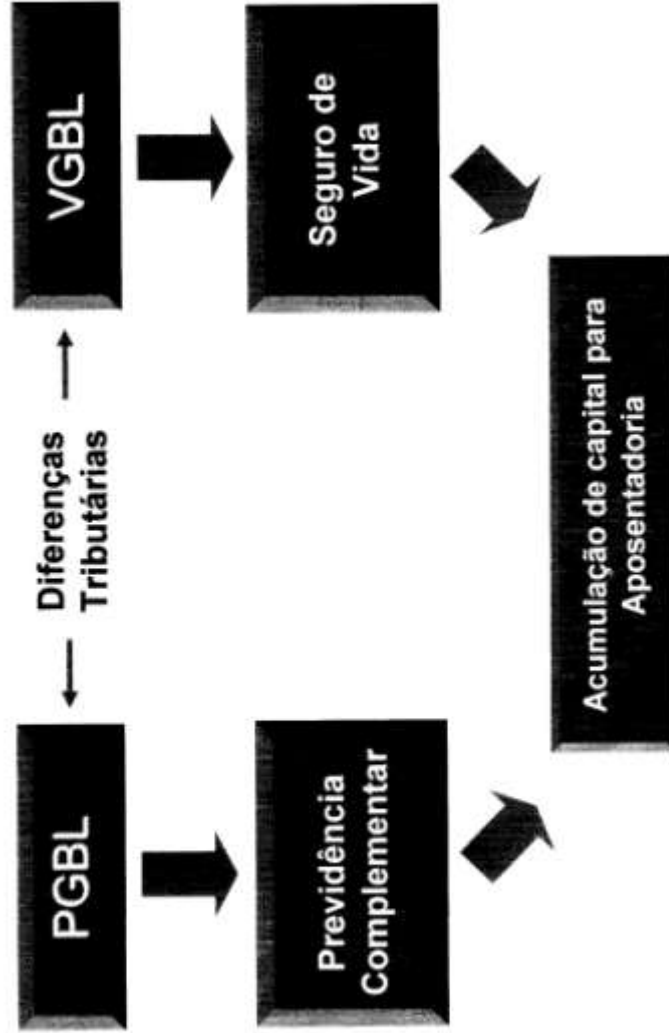




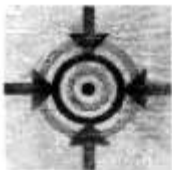
- ✓ É um plano de previdência complementar, com a participação da empresa e dos funcionários, que tem como objetivo a acumulação de recursos para garantir uma aposentadoria complementar
- ✓ Principais Características:
 - Mais atrativo ao funcionário uma vez que conta com contribuições da empresa
 - Fortalece a política estratégica e de recursos humanos da empresa
 - Pode gerar ganho de produtividade em função da valorização do funcionário
 - Incentivo fiscal para a empresa (se tributada pela definição de Lucro Real)
 - Incentivo fiscal para o funcionário, sendo as contribuições dedutíveis da base de cálculo do IR
 - Possibilidade de contratação de benefícios adicionais visando o próprio participante e seus beneficiários



PGBL e VGBL



Alternativas para cada perfil tributário



Abordagem usual

Previdência Complementar



Previdência Complementar



Aplicações no mercado financeiro



Nova abordagem

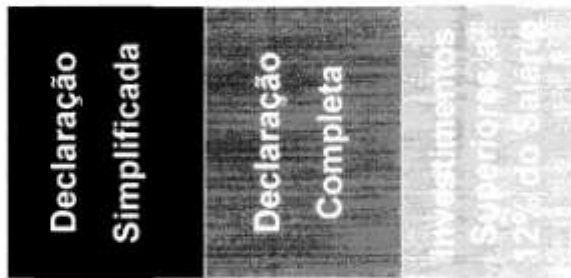
VGBL

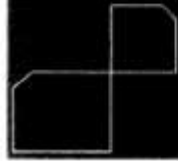


Previdência Complementar



Mercado Financ./VGBL





PGBL - Incentivo Fiscal P.F.



✓ Dedução de até 12% da Renda Bruta Anual (PGBL)

Salário Bruto Mensal	4.000,00	4.000,00
INSS	308,17	308,17
Dependentes (3)	396,15	396,15
Previdência Complementar	0,00	480,00
Base de Cálculo	3.295,68	2.815,68
Imposto de Renda (Tabela Progressiva)	906,31	774,31
Parcela a deduzir	525,19	525,19
Imposto de Renda a pagar	381,12	249,12
Diferimento no Imposto de Renda		132,00

Soluções em Previdência

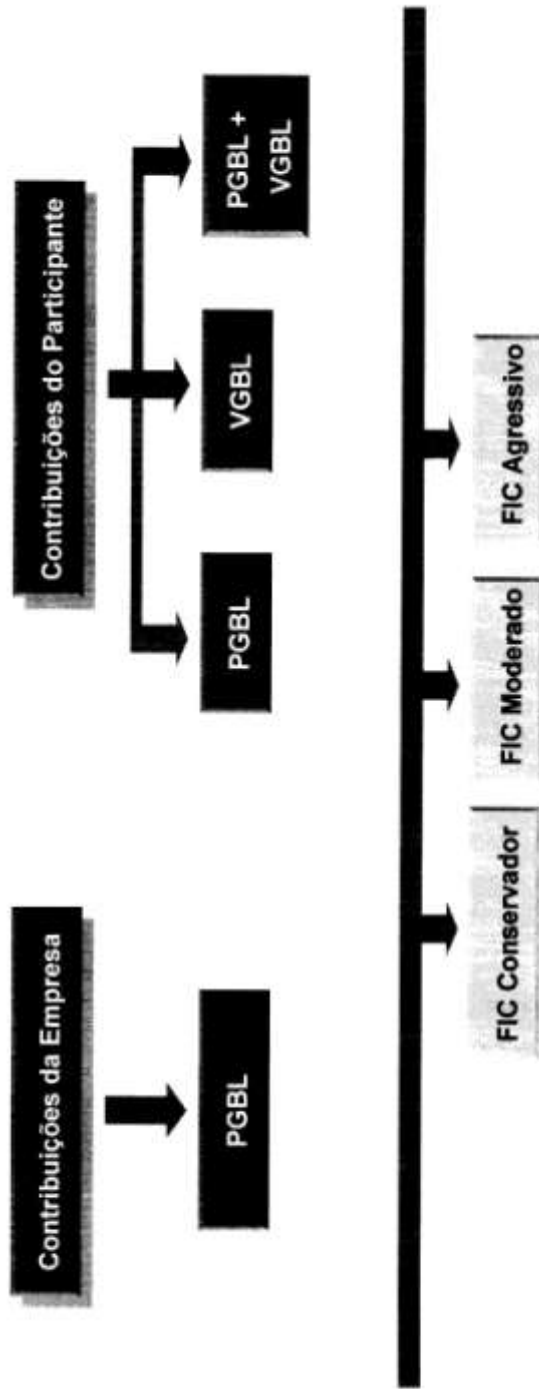


✓ Contribuições da empresa e/ou contribuições do participante

✓ Contribuições do participante

✓ Proteção adicional à familiares e/ou outros beneficiários

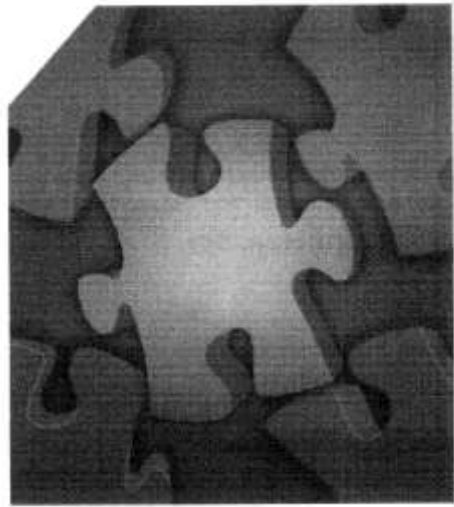
Alocação das contribuições



Empresa e participante definem de modo independente o destino dos recursos

.....

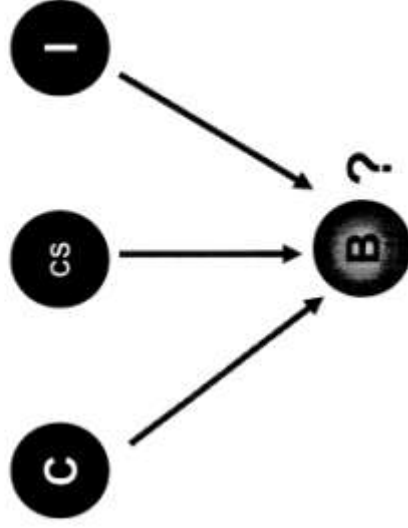
Sugestão
Plano
PGBL/VGBL
IPB



Tipo de Plano

Contribuição Definida

CD



Onde:

C = Contribuição

CS = Crescimento Salarial

I = Retorno dos Investimentos

B = Benefícios

Condições Gerais

Tipo de Plano:

- ✓ Contribuição Definida:
- ✓ Contribuição em percentual do salário, sendo o benefício variável dependente do tempo e do rendimento dos investimentos;
- ✓ O valor do benefício de aposentadoria será determinado na data de saída do plano e será calculado com base no saldo de conta de aposentadoria, formado pelas contribuições feitas ao plano.

Participantes:

- ✓ Funcionários e missionários

Condições Gerais

Benefícios:

- ✓ **Aposentadoria (Contribuição Definida)**
 - ✓ Elegibilidade aos 60 anos de idade;
 - ✓ Recebimento do saldo de conta acumulado ou conversão em renda;
- ✓ **Morte ou Invalidez**
 - ✓ Benefício pago aos beneficiários ou ao participante;
 - ✓ Recebimento dos saldos de conta acumulado e projetado.
- ✓ **Vesting**
 - ✓ Contribuições da empresa liberadas em função do tempo de vínculo com a IPB.

Condições Gerais

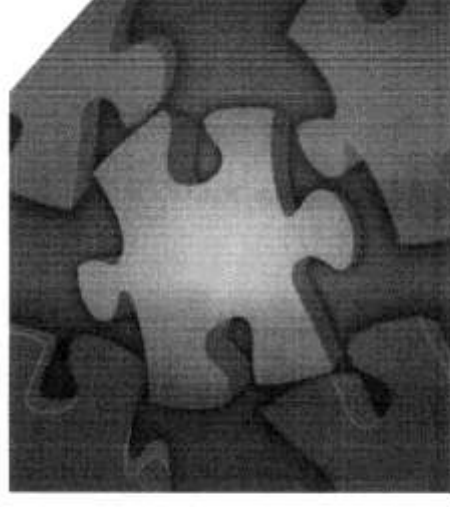
Custeio:

- ✓ **Participantes**
 - ✓ Contribuição Básica definida em percentual da remuneração, com limitador;
 - ✓ Contribuição Voluntária.
- ✓ **Empresa**
 - ✓ Contribuição Normal: 100% da contribuição básica do participante;
 - ✓ Contribuição Suplementar: cobertura dos benefícios de morte e invalidez;
 - ✓ Contribuição Extraordinária;
 - ✓ As contribuições serão efetuadas até a idade de aposentadoria do plano.

www.bancobrasil.com.br

PGBL/VGBL

**Proposta
Condições
Comerciais
Brasilprev**



Condições Comerciais

✓ Taxa de Carregamento

Haverá a incidência de 0,5% (meio por cento) sobre todas as contribuições mensais e esporádicas feitas ao plano.

✓ Taxa de Gestão de Ativos

Fundos de Investimento	Taxa de Gestão de Ativos	Grau de Risco
BrasilPrev RT Fix C FIC RF	1,00% a.a.	Conservador
BrasilPrev RT Composto 20 II FIC Mult	1,50% a.a.	Moderado
BrasilPrev RT Composto 49 II FIC Mult	2,00% a.a.	Moderado



✓ **Taxa de Saída**

Não haverá cobrança de Taxa de Saída.

Normalmente, a taxa de saída equivale a 0,38% e incide sobre:

- os valores resgatados;
- as transferências de reservas efetuadas entre os fundos disponíveis com perfis de carteira diferentes oferecidos pela BrasilPrev (conservador, moderado e agressivo); e
- transferências de reservas efetuadas entre entidades de Previdência Complementar.

Condições Comerciais

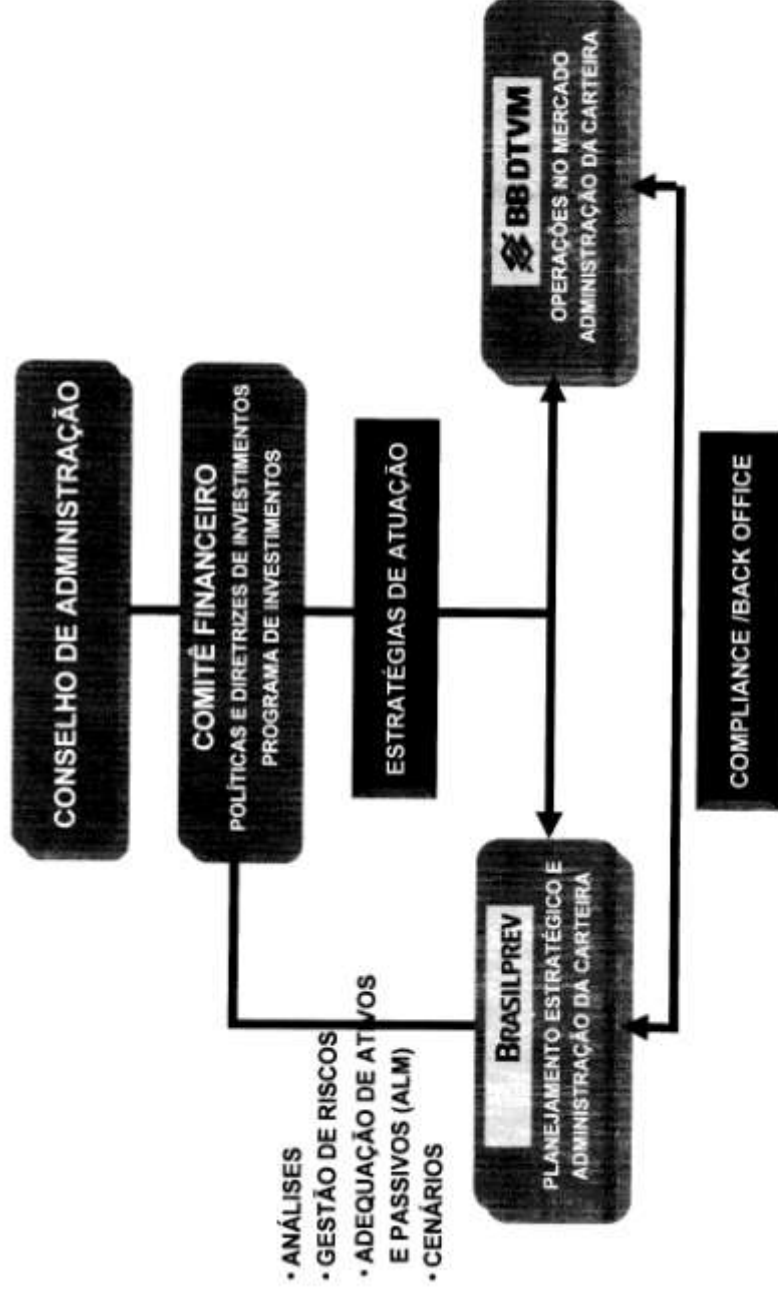
- ✓ Tábua atuarial : AT 83 + 4%

A tábua atuarial é utilizada para apuração do valor do benefício inicial de aposentadoria, caso o participante opte pela Renda Mensal.

Gestão Financeira



Estratégia e Gestão de Recursos





- ✓ **Maior administradora de recursos de terceiros da América Latina**
- ✓ **Responsável pela gestão de R\$ 170 bilhões em ativos**
- ✓ **20,13% do mercado brasileiro**
- ✓ **20 anos de experiência**
- ✓ **Mais de 1 milhão de cotistas**
- ✓ **345 Fundos de investimento**
- ✓ **117 Carteiras administradas**
- ✓ **De acordo com a edição 2005 do Guia Exame, a BB DTVM figura entre as melhores gestoras do País**



Gazeta Mercantil de 16/03/2006

A Moody's América Latina atribuiu o rating máximo MQ1 de qualidade de gestor de investimentos para a BB DTVM, que administra os recursos da Brasilprev.

Na escala global da agência, a nota significa que a empresa conta com "um ambiente de gestão e controle excelente".



BB DTVM

A revista Você S/A edição 2005, em conjunto com a Fundação Getúlio Vargas, elaborou o ranking Melhor Banco Para Você Investir.

O Banco do Brasil, em parceria com a **BB DTVM**, conquistou o **primeiro lugar entre os melhores gestores de recursos de terceiros**, passando da sétima posição em 2004, para o topo do ranking em 2005.

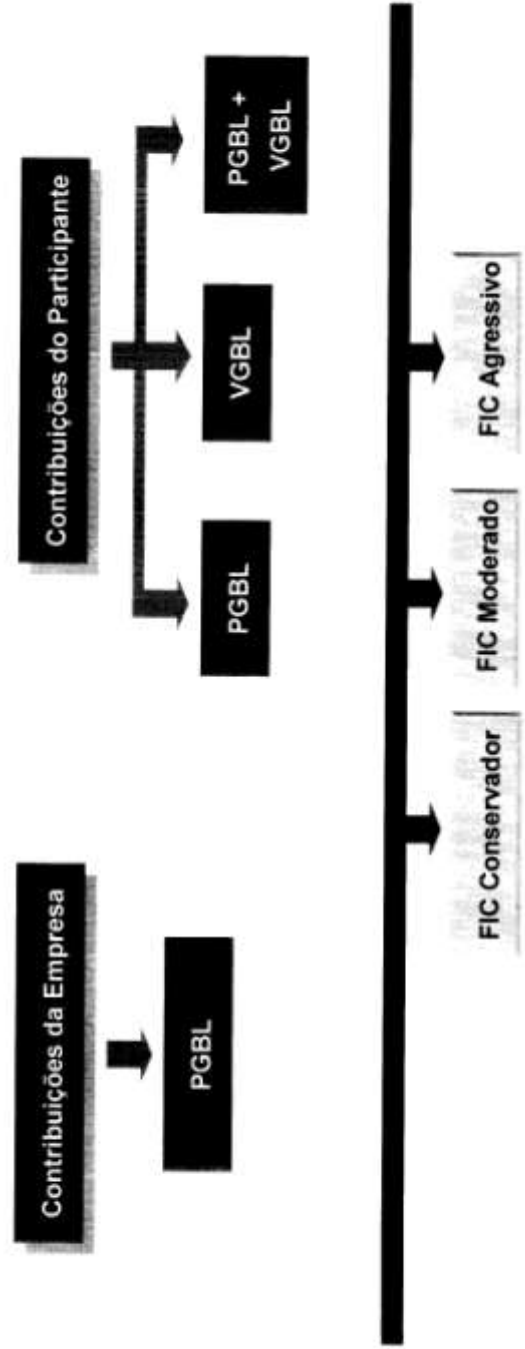
QUEM SÃO OS CAMPEÕES

Veja os 10 melhores gestores de bancos segundo pesquisa exclusiva da FGV-Esop* para VOCE S/A.

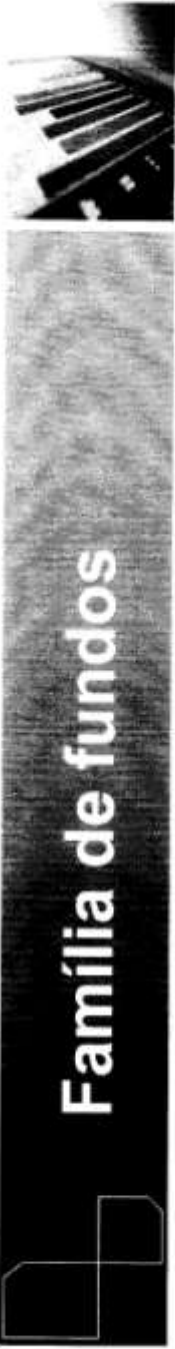
NOTA S PARA CRITERIOS TANGIVEIS

Posição 2005	Posição 2004	INSTITUIÇÃO	Formação	Investimento Efetivo	Retorno Atualizado	Nota S para Criterios Tangíveis	TOTAL CRITERIOS BANGIVEIS
1	7	Banco do Brasil DTVM	9	9	10	10	9,2
2	5	ABN Amro Real	7	10	6	3	6,8
3	4	Caixa Econômica Federal	10	5	7	7	8,9
4	1	Bradesco	6	5	9	9	6,5
5	9	Unibanco	8	5	3	5	6,9
6	8	Itaú	4	8	8	8	5,2
7	3	BankBoston	3	2	1	1	2,5
8	2	Safin	5	8	2	2	4,7
9	10	Santander	0	2	5	6	1,3
10	-	HSBC	2	8	4	4	3

Alocação das contribuições



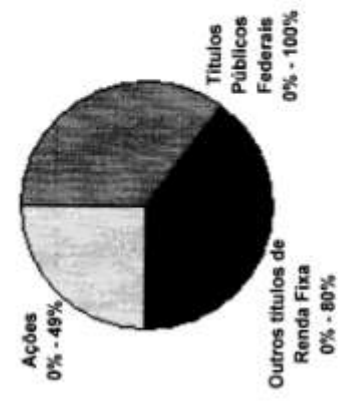
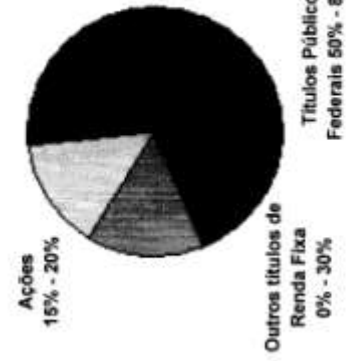
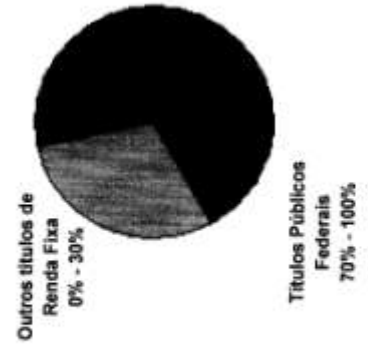
Empresa e participante definem de modo independente o destino dos recursos

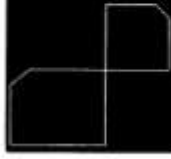


Família de fundos

As contribuições dos empregados poderão ser alocadas nos seguintes FICs:

Perfil Conservador	Perfil Moderado	Perfil Agressivo
Brasilprev RT FIX FIC RF	Brasilprev RT Comp 20 FIC Mult	Brasilprev RT Comp 49 FIC Mult
Valor mínimo de contribuição por fundo: R\$ 10	Valor mínimo de contribuição por fundo: R\$ 10	Valor mínimo de contribuição por fundo: R\$ 100





Família de fundos



- ✓ **PGBL família FIX:** Essa família de fundos investe primordialmente no mercado de títulos de Renda Fixa buscando suprir as necessidades do Participante considerado de perfil Conservador
- ✓ **PGBL família COMPOSTO 20:** Essa família de fundos permitirá ao Participante uma exposição no mercado acionário – de no mínimo 15%, e máximo 20% em diversos graus de concentração e potencial de retorno, de acordo com o seu objetivo de investimento e tolerância a riscos
- ✓ **PGBL família COMPOSTO 49:** Essa família de fundos permitirá ao Participante uma exposição no mercado acionário – de no máximo de 49%, em diversos graus de concentração e potencial de retorno, de acordo com o seu objetivo de investimento e tolerância a riscos

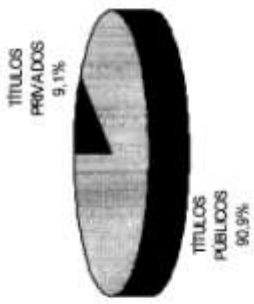


Família Fix

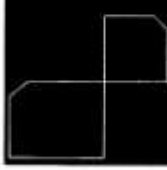
Distribuição Setorial
Títulos Privados



Distribuição % das Aplicações



Julho/06



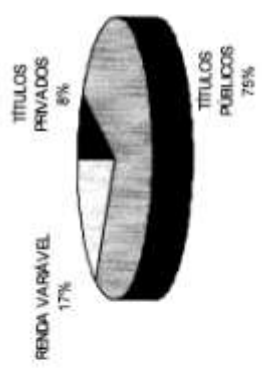
Família Composto 20



Distribuição Setorial Títulos Privados



Distribuição % das Aplicações



Julho/06

Família Composto 49

Distribuição Setorial Títulos Privados



Distribuição % das Aplicações



Julho/06

Retorno Financeiro

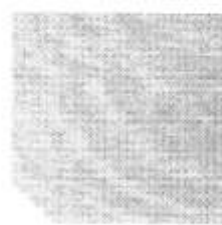
	Início do Fundo	2002	2003	2004	2005	2006	Média Mensal (*)
Renda Total Fix C	12/05/03	0,00%	14,94%	15,38%	18,40%	14,23%	1,34%
Renda Total Composto 20 II	28/11/01	9,07%	36,16%	14,03%	19,11%	16,53%	1,45%
Renda Total Composto 49 II	05/01/04	0,00%	0,00%	9,86%	16,57%	18,88%	1,17%
POUPANÇA		9,27%	11,13%	8,10%	9,18%	8,33%	0,72%
CDI		19,11%	23,25%	16,17%	19,00%	15,03%	1,39%
TR+6% (valorização referente ao mês anterior)		8,79%	11,12%	7,87%	9,02%	8,24%	0,70%
IBOVESPA		(17,01%)	97,34%	17,81%	27,71%	32,93%	1,48%

Fonte: Gazeta Mercantil, FGV, BrasilPrev

(*) Média Mensal desde Janeiro/2001 (ou início do fundo)

Até: dez/06

.....

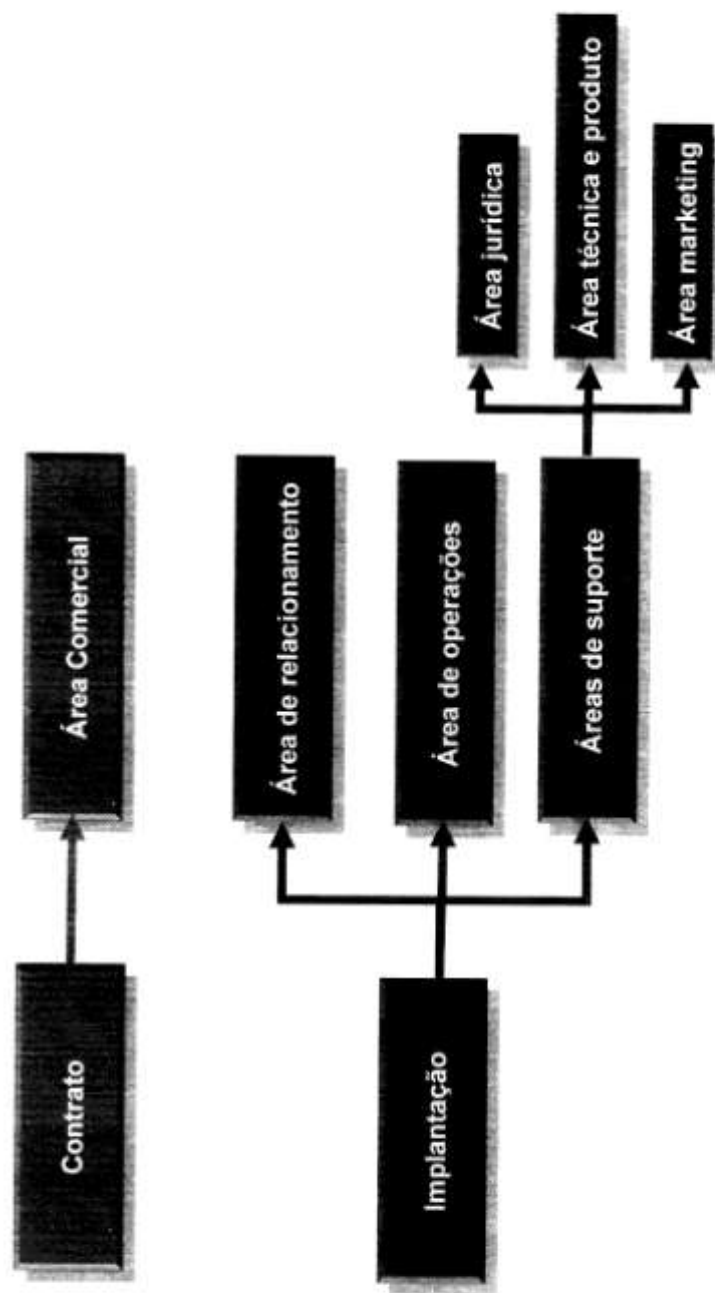


Implantação





Implantação



Processo de Implantação



- ✓ **Processo de comunicação personalizado, focando as necessidades da empresa:**
 - Desenvolvimento e produção do manual do participante
 - Cartazes, teasers, hot site e outros instrumentos de comunicação
 - Guia de Investimento Brasilprev, com informações sobre os fundos, dicas de investimento, etc
 - Programa de Educação Financeira Brasilprev
- ✓ **Desenvolvimento de Simulador de Cálculo, de Incentivo Fiscal e de Opção de Tributação**
- ✓ **Palestras e plantões para esclarecimento de dúvidas**
- ✓ **Consultoria individual**
- ✓ **Soluções de *Internet* e *Call Center* para atendimento à distância**



Cronograma do processo

PREVISOES PARA O PROJETO (R\$ MIL) 2007		Meses											
e (continua)		01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
1) Concurso													
Envio de informações e documentos necessários para elaboração de minuta (1)	"Cliente"												
2) Estudo Ambiental e Propostas													
Realização de reunião de planejamento e aspectos operacionais	"Cliente"												
3) Material de Desenvolvimento do Plano													
Definição do Nome do Plano e definição do assunto final	"Cliente"												
4) Desenvolvimento do Plano													
Definição da estratégia e layout de apresentação	"Cliente" - Sindicato												
5) Apresentação Operacional para o 1º Funcionário													
Reunião para apresentar ao fili	Participantes												
Envio das propostas à S.ajud.aj	"Cliente"												
Prova de amostra e envio do livro e demonstrativo da primeira contribuição	Beneficiários												
Apresentação de todos os dados contábeis, empresa e funcionários	"Cliente"												

Implantação

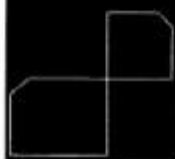


ÁREA DE RELACIONAMENTO

- ✓ Cronograma de implantação
- ✓ Definição da estratégia de comunicação
- ✓ Produção de peças de comunicação
- ✓ Divulgação do plano: Palestras, plantões
- ✓ Reavaliação do plano e aditivos ao contrato
- ✓ Ações de fidelidade e relacionamento

ÁREA OPERACIONAL

- ✓ Operacional do plano
- ✓ Definição do layout de arquivos
- ✓ Inclusões, exclusões e alterações
- ✓ Definição do cronograma operacional
- ✓ Emissão de certificados
- ✓ Extratos
- ✓ Comunicação de serviços on-line



Estrutura de Implantação

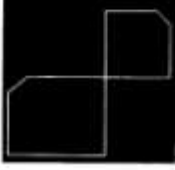


Gerência de Relacionamento



Apoio de Escritórios Regionais:

- ✓ São Paulo
- ✓ Campinas
- ✓ Ribeirão Preto
- ✓ Belo Horizonte
- ✓ Rio de Janeiro
- ✓ Goiânia
- ✓ Brasília
- ✓ Recife
- ✓ Salvador
- ✓ Porto Alegre
- ✓ Curitiba
- ✓ Londrina



Estratégia de Comunicação



✓ Divulgação do Plano: Teasers, Cartazes, convites, displays, ...

Conheça o CLIENTEPREV.
Seu plano de Previdência.

Vá à palestra e confira as vantagens.

CLIENTEPREV BRASILPREV

CONVITE
Conheça o CLIENTEPREV
com a programação de eventos

CONVITE PARA O DIA 14 DE ABRIL
às 14h30min no Auditório

SUA OPINIÃO É MUITO IMPORTANTE
Participando da reunião de avaliação de desempenho, você poderá expressar sua opinião sobre o plano de previdência e contribuir para a melhoria do mesmo.

Nome: _____
CPF: _____
Endereço: _____
Cidade: _____ Estado: _____
Telefone: _____

Assinatura: _____
Data: _____

Você já entregou sua proposta de adesão ao CLIENTEPREV?

Você já entregou sua proposta de adesão ao CLIENTEPREV? Se não, agora é a sua vez de participar e contribuir para a melhoria do plano.

Assinatura: _____
Data: _____



✓ Simulador de Angariação (personalizado para a IPB)

Simulador - Corporate

BRASILPREV

Informações para Cálculo:

Nome:

Data de Cálculo:

Data Nasc:

Idade Abast:

Idade de Saída:

Data de Saída:

Contribuição:

Aporte Inicial:

Tx de Rent. Do Plano (%):

Cont. Suplementar:

Transf. Reserva:

Data transf. Reserva:

Contribuições / Benefícios - Aposentadoria

	Participante		Empresa	
	Contribuições	Benefício	Contribuições	Benefício
Contribuições Mensal				
Suplementar				
Aporte Inicial				
Transf. Reserva				
Total				

Totais

Contribuição Total do Plano	
Benefício	

Reservas do Plano

	Participante	Empresa	Total
	Contribuições Mensal		
Suplementar			
Aporte Inicial			
Transf. Reserva			
Total			

BRASILPREV

Estratégia de Comunicação



✓ Simulador Incentivo Fiscal

Quantidade de Dependentes para fins de Imposto de Renda: 3

	Sem Plano	Com PGBL	Com VGBL
Salário Mensal	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
Dedução referente INSS	R\$ 308,17	R\$ 308,17	R\$ 308,17
Dedução referente Dependentes	R\$ 396,15	R\$ 396,15	R\$ 396,15
Investimento Mensal Renda Total PGBL	R\$ -	R\$ 480,00	R\$ -
Base de cálculo	R\$ 3.295,68	R\$ 2.815,68	R\$ 3.295,68
Imposto a pagar	R\$ 381,12	R\$ 249,12	R\$ 381,12
Investimento Mensal Renda Total VGBL	R\$ -	R\$ -	R\$ 480,00
Remuneração Líquida	R\$ 3.310,71	R\$ 2.962,71	R\$ 2.830,71

Investimento Efetivo Mensal no Plano =>	R\$ 348,00	R\$ 480,00
Incentivo Fiscal Mensal no Plano =>	R\$ 132,00	R\$ -



Serviços e Relacionamento





- ✓ **Estrutura de atendimento específica para clientes empresariais**
- ✓ **Administrador do plano, responsável por processos operacionais**
- ✓ **Gerência de relacionamento com clientes**
- ✓ **Administração simples e funcional, visando não impactar o RH com processos operacionais**
- ✓ **Suporte através de internet**
- ✓ **Informações gerenciais fornecidas periodicamente**



Serviços para a empresa

Internet

- ✓ **Informações**
 - Saldo de Provisão
 - Demonstrativo Mensal da Fatura
- ✓ **Alterações**
 - Cadastrais
- ✓ **2ª via de Fatura**
- ✓ **Emissão de boleto bancário para pagamento de Contribuição Extra**



Serviços ao participante



- ✓ **Suporte através de call center e internet**
 - Informações gerais
 - Saldo de reserva
 - Extratos de aposentadoria e benefícios de risco
 - Alterações e atualizações
 - Direcionamento dos investimentos
 - Escolha do tipo de renda
 - Contribuições adicionais
- ✓ **Estrutura de atendimento específica para participantes de planos empresariais**
- ✓ **Serviço de atendimento ao cliente**
 - (11) 4004-7170 (São Paulo e Grande São Paulo)
 - 0800 7297170 (demais localidades)
 - De 2ª a 6ª feira, das 8 às 20 horas

Peças de relacionamento



- ✓ **Carta de Boas Vindas**
 - reafirma objetivos do plano
- ✓ **Certificado do Participante**
 - confirma dados de contratação
- ✓ **Regulamento do Plano**
 - com notas explicativas, para consulta
- ✓ **Extratos Periódicos**
 - histórico da movimentação do plano



Relacionamento Pós-Venda



Gerência de Relacionamento com clientes empresariais responsável por:

- **Apresentar periodicamente tendências de mercado**
 - ✓ Novos produtos/novas abordagens
 - ✓ Aditamentos para atualização do plano
- **Coordenar processos de redivulgação**
 - ✓ Palestras e Plantões para esclarecimento de dúvidas
 - ✓ Consultoria individual
- **Ações específicas**
 - ✓ Incentivo fiscal
 - ✓ Contribuições extras
 - ✓ Atualização das contribuições na época de dissídio focando o Planejamento Financeiro
- **Participação do RH em eventos patrocinados pela Brasilprev, com o objetivo de interação entre empresas clientes**

Base
Legal



Tratamento Fiscal



✓ **TRATAMENTO FISCAL EMPRESA/PARTICIPANTE NA APLICAÇÃO DOS RECURSOS**

• **Contribuições da Empresa**

- **Previdência (contribuições):** poderão ser consideradas como despesas operacionais na determinação do lucro real e da base de cálculo da contribuição social sobre o lucro líquido, até o limite de 20% da folha dos participantes vinculados ao plano (Lei 9.532/97, art. 11, § 2º).

• **Contribuições/prêmios do Participante**

- **Previdência (contribuições):** poderão ser deduzidas mensalmente da base de cálculo do I.R. na folha de salários. O limite para dedução anual, na declaração de rendimentos está limitado a 12% da renda bruta anual (Lei n.º 9.532/97, artigo 11);
- **VGBL (prêmios):** não há dedutibilidade dos valores aportados para cálculo do I.R. (MP 2158-63/2001, artigo 63).



Resolução CNSP 139

✓ **Contribuições da empresa**

- ✓ Os aportes em plano de previdência e seguros efetuados por pessoa jurídica a partir de 01/01/2006 terão carência para resgate de 01 ano civil completo, contada a partir do 1º dia útil do mês de janeiro subsequente ao mês do aporte (a carência total pode chegar ao máximo de 24 meses).



Tratamento Fiscal



✓ **TRATAMENTO FISCAL DO PARTICIPANTE NA APLICAÇÃO DOS RECURSOS**

CONTRIBUIÇÕES - PREVIDÊNCIA	PRÊMIOS - VGBL
<p>Permite *deduzir o valor das contribuições efetuadas no ano base, limitado ao máximo de 12% da Renda Bruta Anual.</p> <p style="text-align: center;">■</p> <p>Em caso de desconto em folha, a contribuição é deduzida antes da apuração do IR retido na fonte.</p> <p>*Dedução no IR sob o conceito de Imposto Diferido (TABELA PROGRESSIVA)</p>	<p><u>Não há</u> a dedutibilidade para efeito de apuração do I.R.</p>

Tratamento Fiscal - RFB



- ✓ TRATAMENTO FISCAL DO PARTICIPANTE NO RECEBIMENTO DE RENDAS/RESGATES DOS RECURSOS SOB A ÓTICA DO PRODUTO

RENDAS E RESGATES - PREVIDÊNCIA	RENDAS E RESGATES - VGBL
Tributado sobre o valor da renda ou do saldo. Parte dos rendimentos não sofre tributação.	Tributado sobre os rendimentos à época do pagamento.

- ✓ TRATAMENTO FISCAL DO PARTICIPANTE NO RECEBIMENTO DE RENDAS/RESGATES DOS RECURSOS SOB A ÓTICA DO REGIME TRIBUTÁRIO

SISTEMA PROGRESSIVO	SISTEMA REGRESSIVO
---------------------	--------------------



BRASILPREV

Resgates



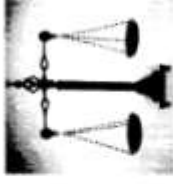
SISTEMA PROGRESSIVO

- ✓ Resgates serão tributados exclusivamente pelo *valor recebido.
- ✓ Os *valores recebidos estarão sujeitos ao IR de 15% na fonte e compensação na declaração anual do IR.

Valores de Resgates	Até Dezembro de 2004	A partir de Janeiro de 2005
Até R\$ 1.257,12	Isento na fonte + ajuste anual conforme Tabela Progressiva	Antecipação de 15% na fonte + ajuste anual conforme Tabela Progressiva
De R\$ 1.257,13 a R\$ 2.512,08	15% na fonte + ajuste anual conforme Tabela Progressiva	
Acima de R\$ 2.512,09	27,5% na fonte + ajuste anual conforme Tabela Progressiva	

*No caso do VGBL aplica-se somente sobre os rendimentos financeiros.

BRASILPREV



SISTEMA REGRESSIVO

- ✓ Os Resgates serão tributados em função do tempo de acumulação de cada contribuição efetuada ao plano e incidirá sobre o valor recebido**.

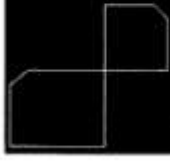
Tempo de permanência da contribuição/aporte	Aliquota do IR na fonte
Até 2 anos	35%
A partir de 2 até 4 anos	30%
A partir de 4 até 6 anos	25%
A partir de 6 até 8 anos	20%
A partir de 8 até 10 anos	15%
A partir de 10 anos	10%

Observações:

As EAPC's priorizarão o sistema PEPS.

*Tributação Definitiva – Exclusiva na fonte (sem compensação anual).

** No caso do VGBL aplica-se somente sobre os rendimentos recebidos.



Próximos passos



- ✓ Entendimento e elaboração do desenho de plano (Brasilprev e IPB)
- ✓ Alinhamento e aprovação do desenho de plano proposto (IPB)
- ✓ Elaboração da minuta de contrato (Brasilprev)
- ✓ Aprovação da minuta (IPB)
- ✓ Assinatura do contrato (IPB e Brasilprev)
- ✓ Divulgação e implantação do plano (IPB e Brasilprev)



Brasilprev: diferenciais

- ✓ **Foco em previdência complementar**
- ✓ **Solidez e Confiabilidade**
- ✓ **Maior Banco da América Latina (Banco do Brasil)**
- ✓ **Know-how internacional (Principal Financial Group)**
- ✓ **Equipe comercial altamente qualificada**
- ✓ **Excelência em Asset Management**
- ✓ **Presença em todo o Brasil (Escritórios Regionais e Agências do BB)**



Unibanco AIG Vida e Previdência

As melhores soluções para sua empresa.

MetLife é uma empresa de seguros e serviços financeiros. MetLife é uma marca registrada da MetLife Insurance Company.

MetLife



**Soluções em Previdência
desenvolvidas sob medida para**

**IGREJA PRESBITERIANA DO
BRASIL**

MetLife

São Paulo, 3 de janeiro de 2007

Nós da MetLife agradecemos a oportunidade de participarmos do processo de escolha do seu plano de previdência.

Esclarecemos ainda, que na proposta comercial especificaremos detalhadamente os serviços oferecidos, bem como as condições comerciais para o plano.

Ficamos a inteira disposição para eventuais esclarecimentos que se fizerem necessários.

Jeaninne Nery
jnery@metlife.com

MetLife

Institucional

LIDERANÇA ABSOLUTA

1º no ranking de seguro de vida dos EUA

- ✓ US\$ 2,8 trilhões em capitais segurados
 - ✓ US\$ 350 bilhões em ativos gerenciados
 - ✓ US\$ 36 bilhões de faturamento
 - ✓ 33 milhões funcionários das empresas seguradas
 - ✓ 12 milhões milhões de clientes nos EUA
 - ✓ 49.000 funcionários da MetLife
-
- ✓ 22% do mercado de Seguro de Vida em Grupo nos EUA
 - ✓ De 52ª para 38ª no ranking da Fortune 100



MetLife **Institucional**

NÚMEROS NO BRASIL

- ✓ 100% controlada pela Seguradora de Vida e Previdência n°1 das Américas
- ✓ 6 anos em operação
- ✓ Seguradora não associada a banco com maior crescimento em 2000 -2004
- ✓ Especializada em Seguros de Vida e Previdência Privada
- ✓ 28 Filiais nas principais cidades e capitais brasileiras

- ☒ R\$ 2 bilhões em reservas de previdência
- ☒ R\$ 10 milhões de contribuição mensal
- ☒ Mais de 50 mil participantes
- ☒ 6.000 famílias seguradas
- ☒ 11.000 empresas clientes
- ☒ 3.000 corretores produzindo
- ☒ Eleita pela revista "Guia Exame 2006" entre os melhores fundos de previdência.



MetLife[®] Institucional



O crescimento da Organização no Brasil tem sido dirigido pelo compromisso com os resultados de seus clientes e uma forte disciplina financeira.

Atualmente são diversas as opções de planos disponíveis no mercado brasileiro e muitas vezes requerem uma análise detalhada e criteriosa dos benefícios que cada um destes produtos oferecem.

A MetLife, atuando desde 1988 com previdência complementar fechada e desde 1999 com previdência aberta, disponibiliza os seguintes produtos e serviços aos seus clientes:

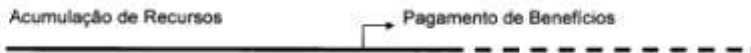
- ✓ PGBL - (Plano Gerador de Benefício Livre);
- ✓ VGBL - (Vida Gerador de Benefício Livre);
- ✓ Benefícios de Risco;
- ✓ Fundo Multipatrocinado.

MetLife

Fases do Plano

O plano de previdência da MetLife foi desenvolvido com o objetivo de oferecer à sua empresa e seus funcionários as facilidades para efetivação de um plano de Previdência Complementar, oferecendo toda infra-estrutura administrativa e operacional implementada.

Esse plano é dividido em duas fases, a de acumulação de recursos e a de pagamento de benefícios.



A primeira é a fase da acumulação dos recursos, mais conhecida como financeira, em que as contribuições são corrigidas de acordo com a variação da cota do Fundo e possui as seguintes características:

- ☑ 100% da rentabilidade é revertida para o plano.
- ☑ Aportes mensais e esporádicos.
- ☑ Possibilidade de resgates e transferências.
- ☑ Contratação de benefícios de risco.
- ☑ Incentivo Fiscal (as contribuições ao Plano podem ser deduzidas da base de cálculo do Imposto de Renda, até o limite de 12% da renda bruta anual do participante).
- ☑ A reserva de benefícios a conceder não entra em inventário, sendo disponibilizada de imediato ao beneficiário.

MetLife
Renda Vitalicia

Consiste em uma renda mensal a ser paga vitaliciamente e exclusivamente ao participante.

Contribuição Mínima Definida
R\$ 100,00

MetLife Seguros S.A. - Rua Rio de Janeiro, 100 - 11º andar - Centro - Rio de Janeiro, RJ - CEP: 20040-000 - Fone: (21) 2500-1000 - Site: www.metlife.com.br

MetLife

Pensão por Prazo Certo

Consiste no pagamento de uma renda mensal por prazo certo, ao(s) beneficiário(s) indicado(s), em decorrência da morte do participante ocorrida durante o período de cobertura e após cumprido o período de carência estabelecido neste plano.

Processo SUSEP: 010.000827/01-11

MetLife

Parâmetros utilizados

Rentabilidade

Durante o período de aposentadoria: 2% ao ano

Tábua Atuarial

AT 1983 Male

Contribuição e Benefícios

Foram considerados 12 pagamentos anuais.

Data de Aposentadoria

Aniversário do participante.

Correção do Benefício

IGP-M/FGV

MetLife

Principais Vantagens

- ✓ Plano de Previdência desenvolvido de acordo com a necessidade de sua empresa;
- ✓ Flexibilidade nas contribuições, possibilidade de contribuições eventuais;
- ✓ Participar de um plano de previdência com custos reduzidos;
- ✓ Consultoria e assessoria para Transferência de Planos já existentes em outras entidades (abertas ou fechadas);
- ✓ Benefícios de Proteção (Invalidez, Pensão e Pecúlio) com contratação opcional;
- ✓ Transparência e repasse integral do retorno de investimentos;
- ✓ As contribuições dos funcionários ao Plano de Previdência Privada, podem ser deduzidas mensalmente da base de cálculo do Imposto de Renda, limitados em 12% da Renda Bruta Anual;
- ✓ Dedução de 100% das contribuições como despesa operacional, limitados a 20 % da folha de total de salários dos empregados e da remuneração dos dirigentes vinculados ao plano.

MetLife[®] Legislação

Tipo de Plano		Fins Trabalhistas
PGBL (Plano Gerador de Benefício Livre)	Pessoa Jurídica	Lei 10.243/01 "Art. 458..... § 2º Para os efeitos previstos neste artigo, não serão consideradas como salário as seguintes utilidades concedidas pelo empregador: ... VI – previdência privada.*
	Pessoa Física	Não aplicável
VGBL (Vida Gerador de Benefício Livre)	Pessoa Jurídica	Lei 10.243/01 "Art. 458..... § 2º Para os efeitos previstos neste artigo, não serão consideradas como salário as seguintes utilidades concedidas pelo empregador: ... V – seguros de vida e de acidentes pessoais.*
	Pessoa Física	Não aplicável

MetLife Legislação

Tipo de Plano		Fins Trabalhistas
PGBL	Pessoa Jurídica	<p>Lei 9.526/97 *Art. 28 § 9º Não integram o salário-de-contribuição para os fins desta Lei, exclusivamente: p) o valor das contribuições efetivamente pago pela pessoa jurídica relativo a programa de previdência complementar, aberto ou fechado, desde que disponível à totalidade de seus empregados e dirigentes, observados, no que couber, os arts. 9º e 468 da CLT.*</p>
	Pessoa Física	Não aplicável
VGBL	Pessoa Jurídica	<p>Decreto 3.048/99 *Art. 214 § 9º XXV - o valor das contribuições efetivamente pago pela pessoa jurídica relativo a prêmio de seguro de vida em grupo, desde que previsto em acordo ou convenção coletiva de trabalho e disponível à totalidade de seus empregados e dirigentes, observados, no que couber, os arts. 9º e 468 da Consolidação das Leis do Trabalho.*</p>
	Pessoa Física	Não aplicável

MetLife
Legislação

Tipo de Plano	Fins Tributários
<p>PGBL Pessoa Jurídica</p>	<p>Lei 10.887/04 *Art. 13 § 2º Na determinação do lucro real e da base de cálculo da contribuição social sobre o lucro líquido, o valor das despesas com contribuições para a previdência privada, a que se refere o inciso V do art. 13 da Lei no 9.249, de 26 de dezembro de 1995, e para os Fundos de Aposentadoria Programada Individual - Fapi, a que se refere a Lei no 9.477, de 24 de julho de 1997, cujo ônus seja da pessoa jurídica, não poderá exceder, em cada período de apuração, a 20% (vinte por cento) do total dos salários dos empregados e da remuneração dos dirigentes da empresa, vinculados ao referido plano.*</p> <p>Lei 7.713/88 *Art. 6º Ficam isentos do imposto de renda os seguinte rendimentos percebidos por pessoas físicas: VIII - as contribuições pagas pelos empregadores relativas a programas de previdência privada em favor de seus empregados e dirigentes.*</p>

MetLife Legislação

Tipo de Plano	Fins Tributários
<p>PGBL Pessoa Física</p>	<p>Lei 10.887/04 "Art. 13 O art. 11 da Lei no 9.532, de 10 de dezembro de 1997, passa a vigorar com a seguinte redação: Art. 11. As deduções relativas às contribuições para entidades de previdência privada, a que se refere a alínea e do inciso II do art. 8o da Lei no 9.250, de 26 de dezembro de 1995, e às contribuições para o Fundo de Aposentadoria Programada Individual - Fapi, a que se refere a Lei no 9.477, de 24 de julho de 1997, cujo ônus seja da própria pessoa física, ficam condicionadas ao recolhimento, também, de contribuições para o regime geral de previdência social ou, quando for o caso, para regime próprio de previdência social dos servidores titulares de cargo efetivo da União, dos Estados, do Distrito Federal ou dos Municípios, observada a contribuição mínima, e limitadas a 12% (doze por cento) do total dos rendimentos computados na determinação da base de cálculo do imposto devido na declaração de rendimentos." ... § 5º Exceção-se da condição de que trata o caput deste artigo os beneficiários de aposentadoria ou pensão concedidas por regime próprio de previdência ou pelo regime geral de previdência social."</p>

MetLife Legislação

Tipo de Plano	Fins Tributários
<p>Pessoa Jurídica</p> <p>VGBL</p>	<p>Lei 10.887/04 "Art. 13 § 2º Na determinação do lucro real e da base de cálculo da contribuição social sobre o lucro líquido, o valor das despesas com contribuições para a previdência privada, a que se refere o inciso V do art. 13 da Lei no 9.249, de 26 de dezembro de 1995, e para os Fundos de Aposentadoria Programada Individual - Fapi, a que se refere a Lei no 9.477, de 24 de julho de 1997, cujo ônus seja da pessoa jurídica, não poderá exceder, em cada período de apuração, a 20% (vinte por cento) do total dos salários dos empregados e da remuneração dos dirigentes da empresa, vinculados ao referido plano."</p> <p>Ato Declaratório Interpretativo nº 24/03 "Artigo único. Constitui rendimento tributável, sujeito à incidência do imposto de renda, na fonte e na Declaração de Ajuste Anual, os prêmios de seguro de vida com cobertura por sobrevivência, contratado individual ou coletivamente, pagos pelo empregador em favor do empregado pessoa física."</p>
<p>Pessoa Física</p>	<p>Medida Provisória nº 2.158-34/01 "Art. 63. Na determinação da base de cálculo do imposto de renda incidente sobre valores recebidos em decorrência de cobertura por sobrevivência em apólices de seguros de vida, poderão ser deduzidos os valores dos respectivos prêmios pagos, observada a legislação aplicável à matéria, em especial quanto à sujeição do referido rendimento às alíquotas previstas na tabela progressiva mensal e à declaração de ajuste anual da pessoa física beneficiária, bem assim a indedutibilidade do prêmio pago."</p>

MetLife

Legislação

Receita Federal – Pessoa Física

Lei nº 11.053/04

Os planos de Previdência Privada constituídos, a partir de 1º de janeiro de 2005, os participantes **poderão optar** pelo novo sistema de tributação com alíquotas regressivas, que leva em conta o prazo de acumulação do tempo entre o aporte do recurso e o pagamento do resgate ou benefício.

Regime Tributário Regressivo

Prazo de acumulação	Alíquota
Igual ou inferior a 2 anos	35%
Superior a 2 anos e igual ou inferior a 4 anos	30%
Superior a 4 anos e igual ou inferior a 6 anos	25%
Superior a 6 anos e igual ou inferior a 8 anos	20%
Superior a 8 anos e igual ou inferior a 10 anos	15%
Superior a 10 anos	10%

Regime Tributário Regressivo (IN 627/06)

✓ 15% como antecipação do devido na declaração de ajuste da pessoa física, calculado sobre o valor do resgate, sem deduções para qualquer valor.

✓ Ajuste na declaração anual conforme tabela

Base de Cálculo Anual	Alíquota	Parcela a Deduzir
Até R\$15.085,44	isento	-
De R\$15.085,44 a R\$30.144,96	15,0%	R\$2.262,84
Acima de R\$30.144,96	27,5%	R\$6.030,96

MetLife

Implantação

A fase de implantação do Plano de Previdência é considerada um dos vínculos mais importantes entre a MetLife, a empresa e os seus funcionários.

Por isso, a empresa terá o suporte integral de profissionais da MetLife especializados em implantações de planos, para a elaboração e execução da estratégia de comunicação que será adotada, sempre respeitando as características particulares da empresa.

O processo de implantação do plano de previdência poderá ser estruturado com base nas seguintes opções:

<u>Divulgação</u>	<u>Welcome Kit</u>	<u>Kit Participante</u>
Palestras informativas	Carta de boas vindas	Manual do participante
Plantões de dúvidas	Certificado do participante	Material explicativo dos fundos
Consultorias individuais	Primeiro extrato	Regulamento dos planos
Simuladores de benefícios e IR	Formulário pré-impresos	Formulário pré-impresos

Será organizada também uma reunião para apresentação do processo operacional do dia-a-dia e definição de cronogramas de trabalho.

MetLife

Proposta Comercial

Com base nas premissas informadas, apresentamos abaixo nossa proposta comercial para o plano de previdência.

Contribuição mensal: R\$ 200.000,00

Número de pastores: 350

Reserva atual: R\$ 4.644.762,23

- ✓ Taxa de Carregamento: 0,85% sobre contribuições/aportes
- ✓ Taxa de Ativo: 1,80%

Gostaríamos de enfatizar que estamos à total disposição para quaisquer esclarecimentos que se façam necessários.

A presente proposta é para fins de discussão, no caso de alterações nas condições de mercado, na legislação vigente ou nas características do plano, a proposta poderá ser modificada, no todo ou em parte, e terá validade de 60 (sessenta) dias a contar da data desta.

Bradescó

IPB – Igreja Presbiteriana do Brasil

PLANO DE PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR

AGBL / **VGBL AVERBADO**

São Paulo, 02 de Fevereiro de 2007.

ÍNDICE

1. Plano de Previdência Complementar
2. Serviços
3. Cronograma
4. Remuneração da Bradesco Vida e Previdência
 - 5.1 Taxa de Gestão
 - 5.2 Taxa de Carregamento

PLANO DE PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR –Igreja Presbiteriana do Brasil (IPB)

Conforme solicitado, segue nossas sugestões para o desenvolvimento de um Plano de Previdência Complementar para a **IPB**. Sugerimos a implantação de um Plano composto por:

1. VGBL Averbado

O Plano será do tipo Contribuição Definida através da modalidade VGBL Averbado, este plano será oferecido aos colaboradores/associados da **IPB**.

Consiste na acumulação de capital, através de um Fundo exclusivo, durante o prazo de diferimento da aposentadoria, com objetivo de gerar recursos para aquisição de benefícios previdenciários a partir da data prevista para sua concessão.

O Fundo será composto de contas individuais de participante, constituídas através de créditos de contribuições, relativas ao custeio do benefício de aposentadoria, onde serão repassados como rentabilidade 100% do recurso dos investimentos financeiros do Fundo Exclusivo.

1.1. Benefícios do Plano

Benefício de Aposentadoria

O valor do benefício será determinado pelo fator de conversão utilizado no Saldo Total do Participante na data da habilitação do Benefício de Aposentadoria.

1.2. Elegibilidade aos Benefícios

Idade de Aposentadoria	Minima de 55 anos
Tempo de Plano	Conforme definição da IPB

1.3. Contribuição ao Plano

As contribuições poderão ser feitas pelos Participantes:

Plano Averbado: Contribuições feitas somente pelos Participantes.

Valor mínimo das contribuições mensais: R\$30,00

Contribuição Voluntária do Participante

Será um valor livre aplicado conforme escolha do participante.

CONTRIBUIÇÃO PARTICIPANTE (%)	CONTRIBUIÇÃO EMPRESA (%)
A definir	0

- No caso de Morte ou Invalidez do Participante ativo no Plano será disponibilizado 100% do saldo parte participante.

1.4. FUNDOS DE INVESTIMENTO OFERECIDOS

Para investimentos dos recursos do Plano, serão oferecidos os seguintes Fundos:

Fundo de Investimento	
Renda Fixa	F 10

1.5. FORMAS DE PAGAMENTO DO BENEFÍCIO

O Plano possibilitará o pagamento de Rendas Mensais Aleatórias nas opções descritas abaixo, cuja escolha será efetuada pelo Participante quando da concessão do mesmo, sendo o valor resultante do Saldo acumulado no Plano e do Fator Atuarial obtido para o cálculo de benefícios previdenciários:

1. Renda Vitalícia
2. Renda Temporária
3. Renda Vitalícia com Prazo Mínimo Garantido
4. Renda Vitalícia Reversível ao Beneficiário indicado

1.6. HIPÓTESES ATUARIAIS

Tábua Biométrica

- Mortalidade: AT – 2000M ✓
- Taxa de juros(concessão do benefício): 0% ✓
- A partir da data de concessão do benefício não haverá reversão de resultados financeiros.
- Número de contribuições ao ano: 12
- Número de benefícios ao ano: 12
- Índice de atualização dos benefícios: IGP-M anual

1.7. SAÍDAS PREMATURAS

Os resgates/portabilidades poderão ocorrer a partir do 60º dia da inscrição, observado o intervalo mínimo de 60 dias entre os resgates/portabilidades.

2. SERVIÇOS

- Divulgação do Plano através de palestras, com equipe especializada na implantação e administração de Planos Corporativos, utilizando recursos audiovisuais e Propostas de Adesão;
- Central de atendimento;
- Envio de Extrato trimestrais (verificar necessidade);
- Consulta de saldos individuais através da Internet;
- Pagamento de Benefícios em qualquer região do país; (A Bradesco Vida e Previdência está certificada com o ISO 9002, através da Fundação Vanzolini).

3. CRONOGRAMA

Apresentamos a seguir, sugestão de cronograma de divulgação e implantação do programa de Previdência Complementar.

Etapas	Descrição	Prazo (dias)	Responsabilidade	Participação
1	Definição/Contrato	15	IPB	Bradesco, IPB
2	Material de Divulgação e Implantação	15	Bradesco	IPB, Bradesco
3	Divulgação	10	IPB, Bradesco	IPB, Bradesco
4	Comunicação e Implantação	15	Bradesco	IPB, Bradesco

Definição do Contrato

Definição e finalização das regras e parâmetros do Plano de Benefícios descritos no Contrato de Previdência Complementar.

Material de Divulgação e Implantação

Elaboração, em conjunto com a IPB, do material de divulgação e implantação do Plano de Benefícios.

A Divulgação do Plano tem como objetivo informar aos colaboradores da necessidade de aderir a um Plano de Previdência Privada.

Elaboração da Proposta de adesão ao plano que será entregue aos participantes para inclusão e implantação do Plano de Benefícios.

Divulgação

Poderão ser utilizados murais, intranet e ou qualquer meio eletrônico disponível na Empresa.

Comunicação e Implantação

Será definido em conjunto com a IPB a logística para realização da comunicação do Plano aos participantes.

4. REMUNERAÇÃO DA BRADESCO VIDA E PREVIDÊNCIA

4.1. Taxa de gestão

Fundo de Renda Fixa F10: 1,0 aa ✓

Sobre o patrimônio líquido do Fundo será cobrado na base de 1/252 (um duzentos e cinquenta e dois avos) do percentual fixado, sobre o valor diário do patrimônio líquido do Fundo. Esta remuneração será provisionada diariamente e paga, mensalmente, por períodos vencidos.

4.2. Taxa de Carregamento

Será cobrado a título de taxa de carregamento, para colocação do produto o percentual de 1,0% sobre o total das contribuições. ✓

4.3. Taxa de Saída

No caso de resgate ou portabilidade, não será cobrada a taxa de saída sobre a reserva resgatada ou portada. ✓

IMPORTANTE: Não será cobrado qualquer taxa de administração para os Saldos transferidos de outra Entidade de Previdência Complementar para o Plano de Previdência -VGBL - IPB.

Disponibilizamos para empresa toda a divulgação e comunicação necessária para os participantes envolvidos nesses processos.

Colocamo-nos a disposição para quaisquer esclarecimentos que se fizerem necessários.

Atenciosamente,

BRADESCO VIDA E PREVIDÊNCIA
Paulo Lima

2006

	jan	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	
					VGBL F10								
Rent. Mensal	1,40	1,11	1,33	1,02	1,17	1,13	1,10	1,17	1,00	1,04	0,95	0,98	
Rent. Acumulado	1,40	2,52	3,89	4,95	6,17	7,38	8,55	9,83	10,93	12,09	13,16	14,24	

2005

	jan	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	
					VGBL F10								
Rent. Mensal	1,30	1,14	1,45	1,34	1,43	1,51	1,43	1,56	1,44	1,34	1,37	1,45	
Rent. Acumulado	1,30	2,46	3,94	5,34	6,85	8,46	10,02	11,74	13,35	14,87	16,44	18,13	

Mapfre Vera
Cruz



MAPFRE | PREVIDÊNCIA

Soluções sob medida para um futuro mais seguro.



MAPFRE NO MUNDO

- Principal grupo segurador da Espanha (Fundado em 1933)
- Rating "AA – Very Strong" (S&P)
- US\$ 43,3 bilhões de ativos totais, evolução de 28,3%
- US\$ 14,4 bilhões em faturamento global anual
- US\$ 1,1 bilhão de lucro – antes de impostos e participações
- 24.967 colaboradores
- 65 milhões de segurados
- Presente em 38 países (21 países da América)

Base: Dez / 2005



MAPFRE NO BRASIL

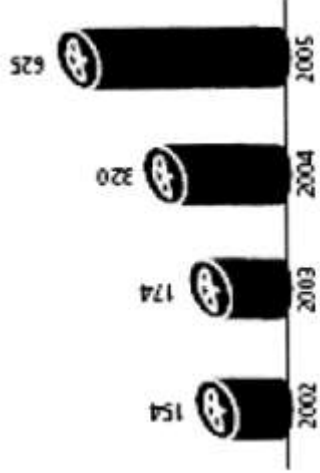
- Presente no Brasil desde 1955
- Ativos administrados: R\$ 2,4 bilhões
57,6% superior ao ano de 2004
- Receita Total: R\$ 2,083 bilhões
37,9% superior ao ano de 2004
- Lucro antes de IR e participações: R\$ 64,6 milhões
43,9% superior ao ano de 2004

Base: Dez / 2005



MAPFRE NO BRASIL

- Patrimônio Líquido: R\$ 625 milhões
- Retorno sobre o Patrimônio Líquido: 20,2%



Evolução do Patrimônio Líquido

Base: Dez / 2005



MAPFRE NO BRASIL

- Aquisição de 51% Nossa Caixa Seguros e Previdência, empresa que comercializa produtos individuais de vida e previdência exclusivamente na rede do Banco Nossa Caixa. Somente nesse investimento o Grupo aportou R\$ 225,8 milhões
- 1.718 colaboradores
- 15 milhões de segurados
- Atuação Nacional: 100 Sucursais e 19 Diretorias Territoriais
- Portfólio completo de seguros e benefícios

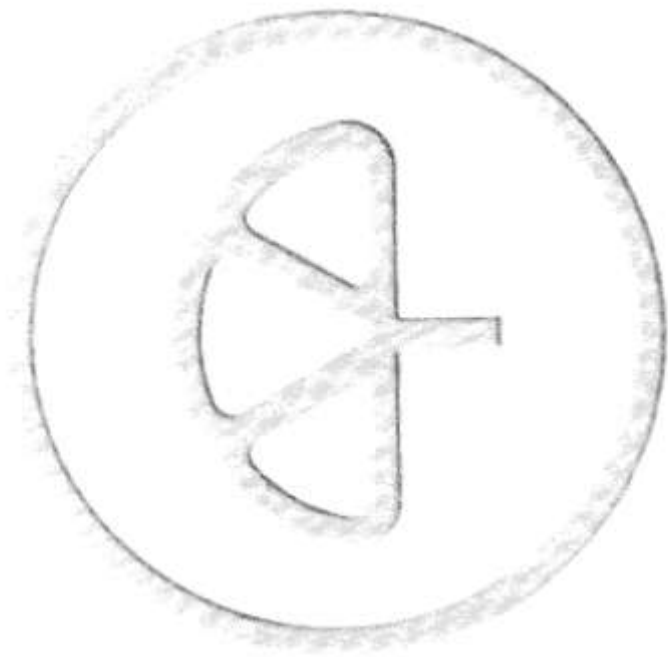
Base: Dez. / 2005




MAPFRE SEGUROS

PRINCIPAIS CLIENTES

- Abott
- Banespa
- Banco Safra
- Banco Santander
- BankBoston
- Black & Decker
- Citibank
- Eaton
- Electrolux
- Embraer
- Grupo Bunge
- Johnson & Johnson
- Pepsico
- Siemens S.A.
- Solvay do Brasil
- Telefonica
- Vivo
- Volvo



MAPFRE | PREVIDÊNCIA



MAPFRE | PREVIDÊNCIA

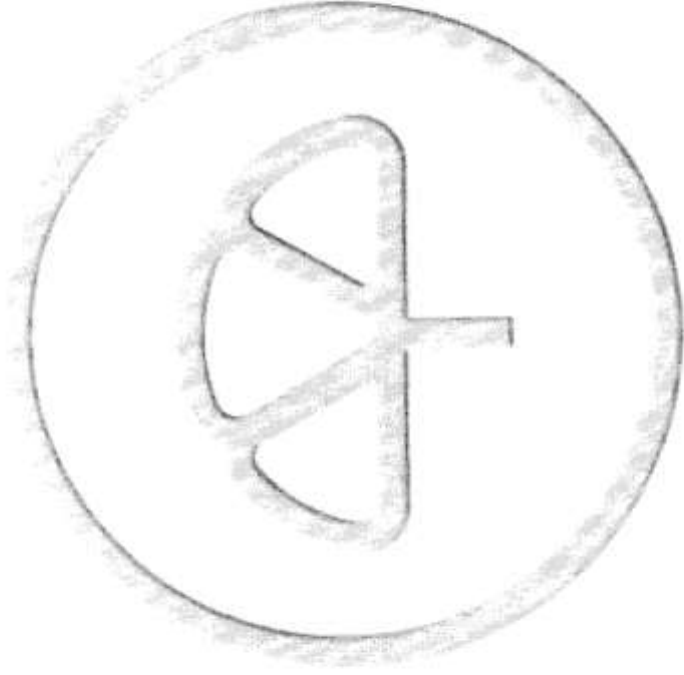
- Pioneira no pagamento de aposentadorias no Brasil (1982)
- Ativos administrados: R\$ 475 milhões
- Clientes Pessoa Física: 22.232
- Clientes Pessoa Jurídica: 254
- Filosofia de atuação baseada na prestação e serviços
- Sistemas de última geração
- Portfólio completo de produtos agregando características inovadoras



MAPFRE | PREVIDÊNCIA

CLIENTES EMPRESARIAIS





**Proposta: Igreja Presbiteriana
do Brasil**



Plano Instituído

- **Condições de participação**
Pastores, missionários, seminaristas, evangelistas e empregados da IPB
- **Tipos de Plano**
Empresa: PGBL
Participantes: PGBL/VGBL
- **Aposentadoria Normal**
Idade mínima: 60 anos e
Tempo mínimo de participação no Plano: 15 anos
- **Benefício Alvo de Aposentadoria**
Mínimo de 3 UPIPB



Plano Instituído

- Contribuições Básicas Instituidora

Instituidora Líder

Contribuição de 1 UPB

Instituidora Local e Participante

Contribuição de 1 UPB, rateada de acordo com cada Igreja local



Plano PGBL/VGBL Instituído

• Forma de cobrança

Desconto em folha de pagamento
Fatura mensal mínima de R\$ 500,00

• Taxa de Carregamento (Aposentadoria)

Sobre as contribuições 2,50%
Sobre a reserva transferida não há

• Encargos de saída

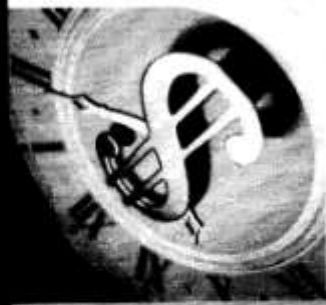
Resgates 0,38%
Transferências internas 0,00%
Transferências PGBL externas 0,00%
Transferências VGBL externas 0,38%



Condições Técnico-Comerciais:

- **Tábuas atuariais:**

Implementação e adesões pelos 3 anos iniciais	AT - 2000 + 5%aa
Adesões a partir do 4º até 8º ano de vigência do plano	AT - 2000 + 4% aa
Adesões a partir do 9º ano de vigência do plano	AT - 2000 + 3% aa



Condições Técnico-Comerciais

- **Excedente Financeiro**
 - AT - 2000 + 5%_{aa}: 50%
 - AT - 2000 + 4%_{aa}: 60%
 - AT - 2000 + 3%_{aa}: 70%
- **Reajuste do benefício**
 - Índice: IPCA/IBGE
 - Periodicidade: anual
- **Procedimento para remuneração:**
 - Incorporação à reserva (anual)



Modalidades de Concessão de Renda

- **Renda Mensal Vitalícia:** Paga ao Participante a partir da data de início da Renda. Restrita ao período de sua sobrevivência.
- **Renda Mensal Temporária de 5 a 20 anos:** Devida Exclusivamente ao Participante a partir da data de início da Renda e pelo prazo determinado pelo Participante, na proposta. Podendo ser de 5, 10, 15 ou 20 anos.



Modalidades de Concessão de Renda

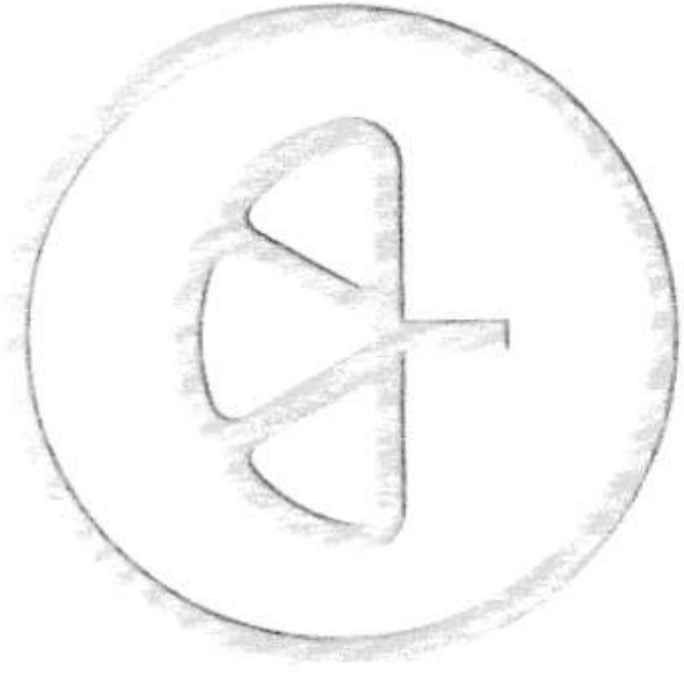
- **Renda Vitalícia com Prazo Mínimo Garantido de 15 anos:** Devida ao Participante a partir da data de início da Renda e enquanto este estiver vivo. Ocorrendo o óbito do Participante antes do recebimento da 180ª parcela e após o início do recebimento mensal de renda, as parcelas restantes, até completar este número, serão devidas ao Beneficiário indicado.
- **Renda Mensal Vitalícia Reversível a um beneficiário:** Devida ao Participante a partir da data de início de Renda e enquanto este estiver vivo. Uma vez iniciado o recebimento do benefício e ocorrendo o óbito do Participante, estando vivo o Beneficiário indicado na Proposta de Inscrição, este continuará recebendo o percentual escolhido pelo Participante na época da Contratação.



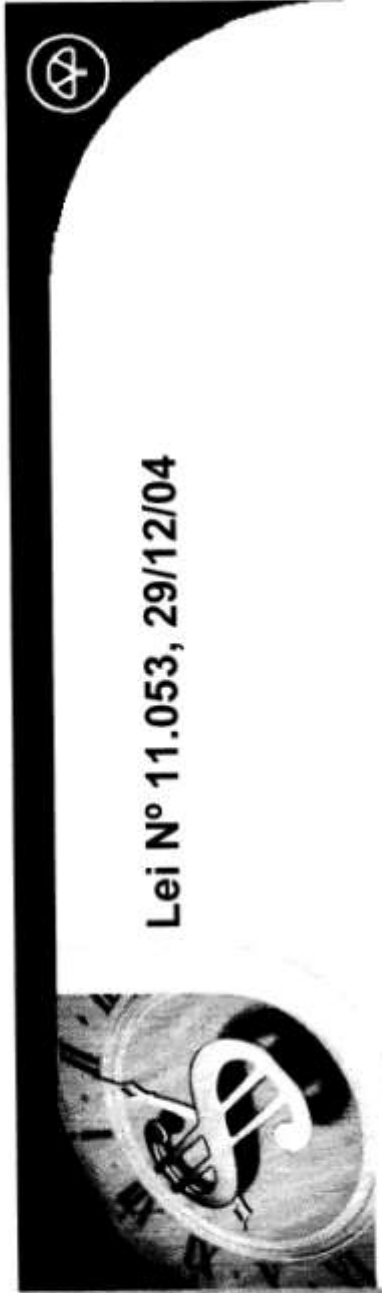
Regras do Plano

- **Resgates e Transferências Contribuições do Participante**
 - Carência inicial de 60 dias;
 - Intervalos mínimos de 60 dias;
 - Crédito em 5 dias úteis após a solicitação formal.
- **Resgates Contribuições da Empresa**
 - Carência inicial de 12 meses para cada contribuição contados a partir de janeiro do ano seguinte ao pagamento (*);
 - Intervalos mínimos de 60 dias;
 - Crédito em 5 dias úteis após a solicitação formal.

(*) Resolução 139, de 2005

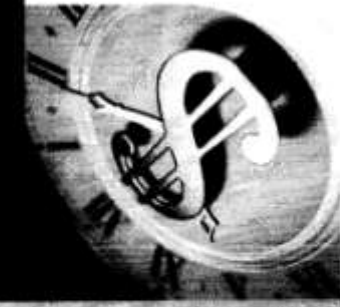


TRIBUTAÇÃO



Lei Nº 11.053, 29/12/04

- O Governo aprovou em 29/12/2004 a Lei nº 11.053, com intuito de incentivar a formação de poupança previdenciária de longo prazo.
- A partir de 01/01/2005, os clientes de planos de benefícios de caráter previdenciário (PGBL, VGBL, e planos tradicionais) têm a opção de escolher pelo regime de tributação:
 - » REGIME TRIBUTÁRIO REGRESSIVO;
 - » REGIME TRIBUTÁRIO COMPENSÁVEL.



Lei Nº 11.053, 29/12/04



REGIME TRIBUTÁRIO REGRESSIVO

O Imposto de Renda será calculado no resgate ou recebimento de benefício de acordo com o prazo de acumulação, ou seja, o tempo decorrido entre cada depósito de recursos no plano e o pagamento do resgate ou do benefício, conforme tabela a seguir:

Incidência de IR sobre Resgates e Benefícios:

- 35% - Prazo de acumulação inferior ou igual a 2 anos
- 30% - Prazo de acumulação superior a 2 anos e inferior ou igual a 4 anos
- 25% - Prazo de acumulação superior a 4 anos e inferior ou igual a 6 anos
- 20% - Prazo de acumulação superior a 6 anos e inferior ou igual a 8 anos
- 15% - Prazo de acumulação superior a 8 anos e inferior ou igual a 10 anos
- 10% - Prazo de acumulação superior a 10 anos



Lei Nº 11.053, 29/12/04

REGIME TRIBUTÁRIO REGRESSIVO IMPORTANTE:

- A tributação será na fonte sem qualquer dedução e definitiva, ou seja, não haverá ajuste na Declaração de Ajuste Anual da Pessoa Física.
- A não escolha do Regime de Tributação no Termo de Opção, implicará na permanência no Regime Tributário compensável.



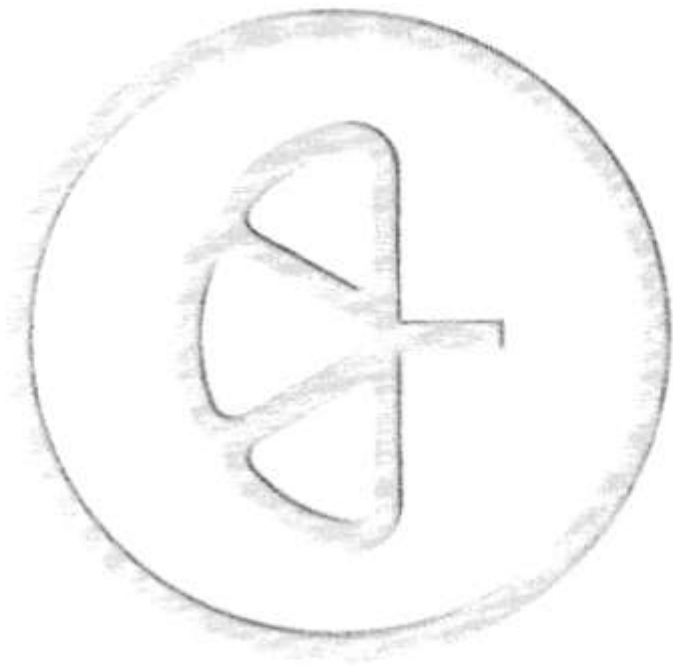
Lei Nº 11.053, 29/12/04



REGIME TRIBUTÁRIO COMPENSÁVEL

- Os Resgates em planos de previdência serão tributados na fonte pela alíquota fixa de 15% para qualquer valor, como antecipação ao devido na Declaração de Ajuste Anual.
- Os Benefícios continuarão tributados com base na Tabela Progressiva mensal do IR abaixo:

Tabela de cálculo do IR		
Rendimentos mensais - R\$	Alíquota %	Parcela a deduzir - R\$
Até 1.257,12	Isento	
Acima de 1.257,13 a 2.512,08	15,00	188,57
Acima de 2.512,08	27,50	502,58



ADMINISTRAÇÃO DE RECURSOS



ADMINISTRAÇÃO DE RECURSOS

GESTÃO MAPFRE DTVM

MAPFRE Corporate RF

Ideal para participantes que buscam rentabilidade com total segurança. O fundo é constituído por papéis de Renda Fixa emitidos pelo governo e por empresas privadas de 1ª linha

Taxa de gestão: 1,0% ao ano

MAPFRE Corporate Multimercado

Desenvolvido para participantes moderados. O Fundo é constituído por Títulos de Renda Fixa emitidos pelo governo federal e por empresas privadas de 1ª linha, Operações Estruturadas no Mercado de Derivativos e Renda Variável.

Taxa de gestão: 1,4% ao ano



ADMINISTRAÇÃO DE RECURSOS

Ranking Gazeta Mercantil Rentabilidade Fundos Renda Fixa

Fonte: Serviço de Mercado e Cotações da InvestNews - Dados referentes à última quota informada.

GANHOS ACUMULADOS NO ANO		GANHOS ACUMULADOS NO MÊS	
Clas. Instituições	Ac. Anos	Clas. Instituições	Ac. Mês %
1	Mapfre Corporate RF Prev FI	1	UBB AIG Corporate VI FI
2	Mapfre Corporate RF Prev FI	2	UBB AIG Corporate III FI
3	Itaú Flexprev XV RF FICFI	3	BNP Paribas PGBL RF FI RF P
4	Itaú Flexprev Master RF F100 FI	4	Santander Banespa FI RFIV
5	Sulgroup Fix 100 FI	5	HSBC FI RF Future
6	Safra Prefix Gold FI RF Pre	6	Safra Prefix Gold FI RF Pre
7	HSBC FI RF Future	7	Itaú Flexprev XV RF FICFI
8	Santander Banespa FI RF III	8	Realprev FIX Exclus
9	Bradesco FIC RF PGBL F 10	9	Itaú Flexprev Master RF F100 FI
10	Itaú Flexprev XII RF FICFI	10	Bradesco FIC RF PGBL F 10

OS QUE MAIS RENDERAM NO DIA		OS QUE MENOS RENDERAM NO DIA	
Clas. Instituições	Var. (%)	Clas. Instituições	Var. (%)
1	Safra Prefix Gold FI RF Pre	1	Santander Banespa FI RF IGP
2	Itaú Flexprev Shell RF FI	2	UBB AIG Corporate VI FI
3	Sulgroup Fix 100 FI	3	UBB AIG Prev I FIX 100 FI
4	Bradesco FIC RF PGBL F 10	4	Itaú Flexprev I RF FICFI
5	Pack Fix 100 FI RF	5	Novisa Caixa FI Prev Fix
6	Ruralprev Exclusivo - RF	6	Santander Banespa FI RF I
7	UBB AIG Corporate I FI	7	HSBC Previdência Conservador
8	Santander Banespa FI RFIV	8	Santander Banespa FI RF VII
9	Safra Prefix FI RF Prev	9	Realprev Fix FICFI R Fixa
10	Realprev FIX Exclus	10	Realprev Annuity FI Renda FI

Fundo MAPFRE
Corporate RF, mais
rentável em 2005.

(*) Gazeta Mercantil de 03/jan/06



ADMINISTRAÇÃO DE RECURSOS

Ranking Gazeta Mercantil
Rentabilidade Fundos Renda Fixa

GANHOS ACUMULADOS NO ANO		GANHOS ACUMULADOS NO MÊS	
Clas. Instituições	Ac. Ano %	Clas. Instituições	Ac. Mês %
1 Mapfre Corporate RF Prev FI	11.124	1 Santander Banespa FI RF IGP.	0.727
2 Realprev FIX Exclus	10.759	2 Mapfre Master FI RF Prev	0.504
3 Pack Fix 100 FI RF	10.626	3 Porto Seguro PGBL Renda Fixa	0.502
4 UBB AIG Corporate IV FI	10.596	4 Sudameris RFB FI RF	0.493
5 Agprev PGBL FI RF	10.596	5 Realprev FIX Exclus	0.473
6 UBB AIG Corporate III FI	10.588	6 Mapfre Provision FICFI RF Pr	0.472
7 UBB AIG Corporate I FI	10.539	7 UBB AIG Corporate III FI	0.470
8 Santander Banespa FI RFIV	10.509	8 HSBC FI RF Future	0.466
9 Topázio Azul PGBL FI RF	10.472	9 Pack Fix 100 FI RF	0.466
10 Itaú Flexprev XV RF FICFI	10.450	10 Mapfre Corporate RF Prev FI	0.466

Fundo MAPFRE
Corporate RF, mais
rentável em 2006.

(*) Gazeta Mercantil de 18/set/06



ADMINISTRAÇÃO DE RECURSOS

Gazeta Mercantil

Rentabilidade Fundos Compostos - 2005



PGBL - COMPOSTO

Instituições	Patrimônio Líquido 29/12 (R\$)	Quota do Dia 30/12 (R\$)	Rent. Acumulada %			Ind. de Tx. de SharpeAdm. %
			Dia	Mês	Ano	
Mapfre Corporate Mult Pre(002)	6363249.0	1,2059924	0,048	1,36	20,60	5,340
Mapfre Maxi 20*	4652264.9	27,1224250	0,141	1,450	17,14	2,242
Mapfre WestLB FI Multimerc(003)	493662.5	1,1496272	0,112	1,173	14,96	2,549

Fundo Mapfre Corporate RF Prev, entre os 10 mais rentáveis no ano.
Rentabilidade acumulada no ano= 20,60%

(*) Gazeta Mercantil de 02/01/2006



MAPFRE MAXI RF

Desenvolvido para participantes conservadores. O fundo é constituído por papéis de Renda Fixa emitidos pelo governo e por empresas privadas de 1ª linha

Taxa de gestão: 1,5% ao ano

MAPFRE MAXI 20

Adequado para participantes com perfil moderado que buscam maximizar o retorno a médio e longo prazo. Fundo pode ser constituído com até 20% de recursos em ações de 1ª linha

Taxa de gestão: 2,0% ao ano



ADMINISTRAÇÃO DE RECURSOS

RENTABILIDADE - AGOSTO 2006



Fundo de Investimento	Classif	Gestão Finan	Início	Acum06	ago-06	jul-06	jun-06	mai-06	2005	2004	12 meses	8 meses
MAFFRE DIVI												
MAFFRE Corporate RF	Renda Fixa	1,8% aa	ago04	10,58%	1,22%	1,26%	1,12%	1,10%	18,56%	7,51%	17,80%	7,45%
MAFFRE Corporate Multimercado	Composto	1,4% aa	mai05	10,32%	1,23%	1,20%	1,14%	0,81%	20,55%	0,00%	17,46%	7,28%
BANKBOSTON												
MAFFRE MAXI RF	Renda Fixa	1,5% aa	jun03	9,53%	1,11%	1,13%	1,16%	0,92%	17,32%	14,06%	15,85%	6,55%
MAFFRE MAXI 26	Composto	2,8% aa	jul03	8,85%	0,51%	1,51%	0,35%	-0,58%	17,22%	14,36%	15,95%	4,22%

Indicadores Econômicos	Acum06	ago-06	jul-06	jun-06	mai-06	2005	2004	12 meses	8 meses
Indicadores Econômicos									
Inflação (IGP-M)	1,37%	0,37%	0,18%	0,76%	0,38%	1,20%	12,42%	2,44%	1,03%
Poupança	5,53%	0,74%	0,58%	0,59%	0,59%	9,16%	8,08%	8,51%	4,16%
Taxa de Juros (CDI)	10,40%	1,25%	1,17%	1,18%	1,28%	19,80%	16,17%	16,88%	7,51%
Dólar Comercial	-9,53%	-1,72%	0,55%	-5,32%	10,11%	-11,82%	-3,17%	-9,51%	0,15%
Ibovespa	8,39%	-2,29%	1,22%	0,28%	-8,50%	24,97%	17,81%	26,41%	-6,16%

Fonte: Gazeta Mercantil



MAPFRE Previdência - Serviços



MAPFRE PREVIDÊNCIA | SERVIÇOS

Após a assinatura do contrato, a empresa terá total apoio da MAPFRE na implementação do Plano de Previdência Complementar, seguindo as seguintes etapas:

- nomeação de um gerente de relacionamento e um operacional;
- definição de cronograma de desenvolvimento de materiais e palestras para prévia aprovação da Empresa;
- ferramentas de comunicação que serão utilizadas com os participantes



MAPFRE PREVIDÊNCIA | SERVIÇOS

Implementação

Materiais entregues aos funcionários:

- *Proposta de Inscrição*
- *Estudo individualizado*
- *Manual Explicativo*
- *Quadro de Rentabilidade dos Fundos*
- *Kit participante* 
- *Manual do Segurado*
- *Certificado*
- *senha de acesso ao MAPFRE On Line*

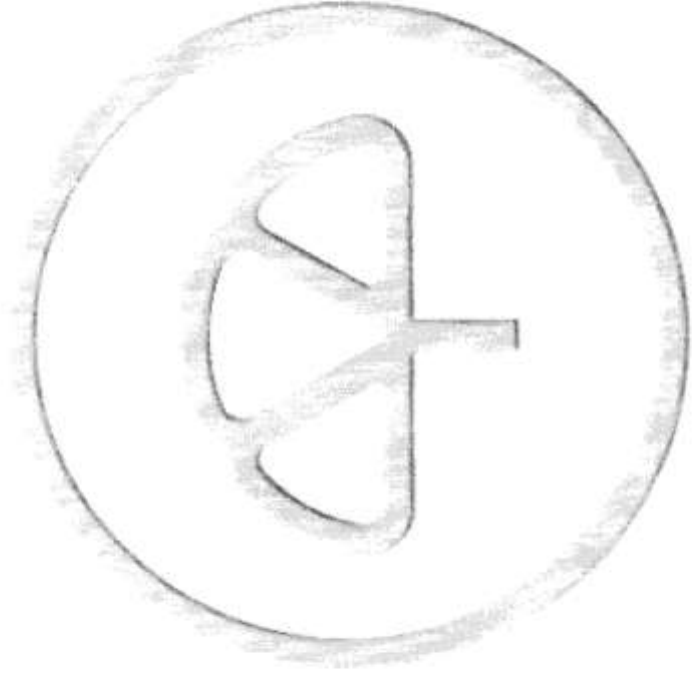


MAPFRE PREVIDÊNCIA | SERVIÇOS



Ações Específicas e Sazonais

- Consultoria para funcionários novos, funcionários entrando em aposentadoria e desligados;
- Campanhas periódicas (13o. Salário, PLR);
- Acompanhamento e consultoria para mudanças de legislação e tendências de mercado
- Adequação do desenho do plano



CANAIS DE COMUNICAÇÃO



Canais de Comunicação

- Acesso fácil e rápido à informação

Participante

- MAPFRE On-Line (www.mapfre.com.br)
- 0800 0112 800
- Extratos trimestrais
- Informe de Rendimentos para fins de Declaração de IR



Canais de Comunicação

- Acesso fácil e rápido à informação

Empresa

- MAPFRE On-Line (www.mapfre.com.br)
- Endereço eletrônico exclusivo
previipb@mapfre.com.br
- Conexão Linha Direta



MAPFRE On-Line



Como usar
o sistema

Fazer login
Clube MAPFRE

Alterações
Cadastro

Mapfre

Auditoria

Atos

Atos

Atos

Atos



Clube MAPFRE - Previdência

Inicio | Benefícios | Apos | Reratificação

Cliente: (au)010000

Último Acesso: 02/05/2005 @ 10:26

Produto

- Plano Corrente PP
- Margem Previdência Crescer
- FIDEL

Contrato

- CHAPIM
- GARFAP

Valor do Participante

- R\$ 200,00
- R\$ 400,00
- R\$ 600,00

Valor de Encargos

- R\$ 400,00
- R\$ 800,00
- R\$ 1.200,00

Total

- R\$ 600,00
- R\$ 1.200,00
- R\$ 1.800,00



MAPFRE Seguros Corporativo PP
MAPFRE Margem Previdência Crescer

www.mapfre.com.br

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100



MAPFRE On-Line



Como usar
o sistema

Faça login
como MAPFRE

Atendimento
Cardápio

Mapfre

Atendimento

Mapfre

Mapfre

Mapfre



Clube MAPFRE - Previdência

Estado | Beneficiário | Agente | Retribuição

Cliente: Francis Muller

Último Acesso: 02/05/2005 @ 10:35

Produto	Contrato	Valor do Participante	Valor da Empresa	Total
Mapfre Corretora MP	014533	R\$ 200,00	R\$ 800,00	R\$ 1.000,00
Mapfre Previdência Custódia	014533	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 800,00
TOTAL		R\$ 600,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.800,00

48% Imposto Corporado MP
6% Imposto Recorrência Custódia

