

e-book

# GUIA DE BOAS PRÁTICAS

AÇÕES DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E PREVIDENCIÁRIA



Comissão Técnica Sul de Estratégias e Criação de Valor

E-BOOK

# GUIA DE BOAS PRÁTICAS

AÇÕES DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E PREVIDENCIÁRIA

Case: Entidades integrantes da Comissão Técnica Sul de Estratégias e Criação de Valor

São Paulo  
Dezembro/2020



# SUMÁRIO

04 APRESENTAÇÃO

---

05 O QUE É EDUCAÇÃO FINANCEIRA?

06 PROJETO DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E PREVIDENCIÁRIA

07 AÇÕES DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E PREVIDENCIÁRIA

---

## PARANÁ

09 FAPA

12 FIBRA

13 FUSAN

21 FUNDAÇÃO COPEL

36 MAIS FUTURO

---

## SANTA CATARINA

39 A ESCOLHA CERTA

40 CELOS

43 ELOS

46 FUSESC

47 OABPREV-SC

---

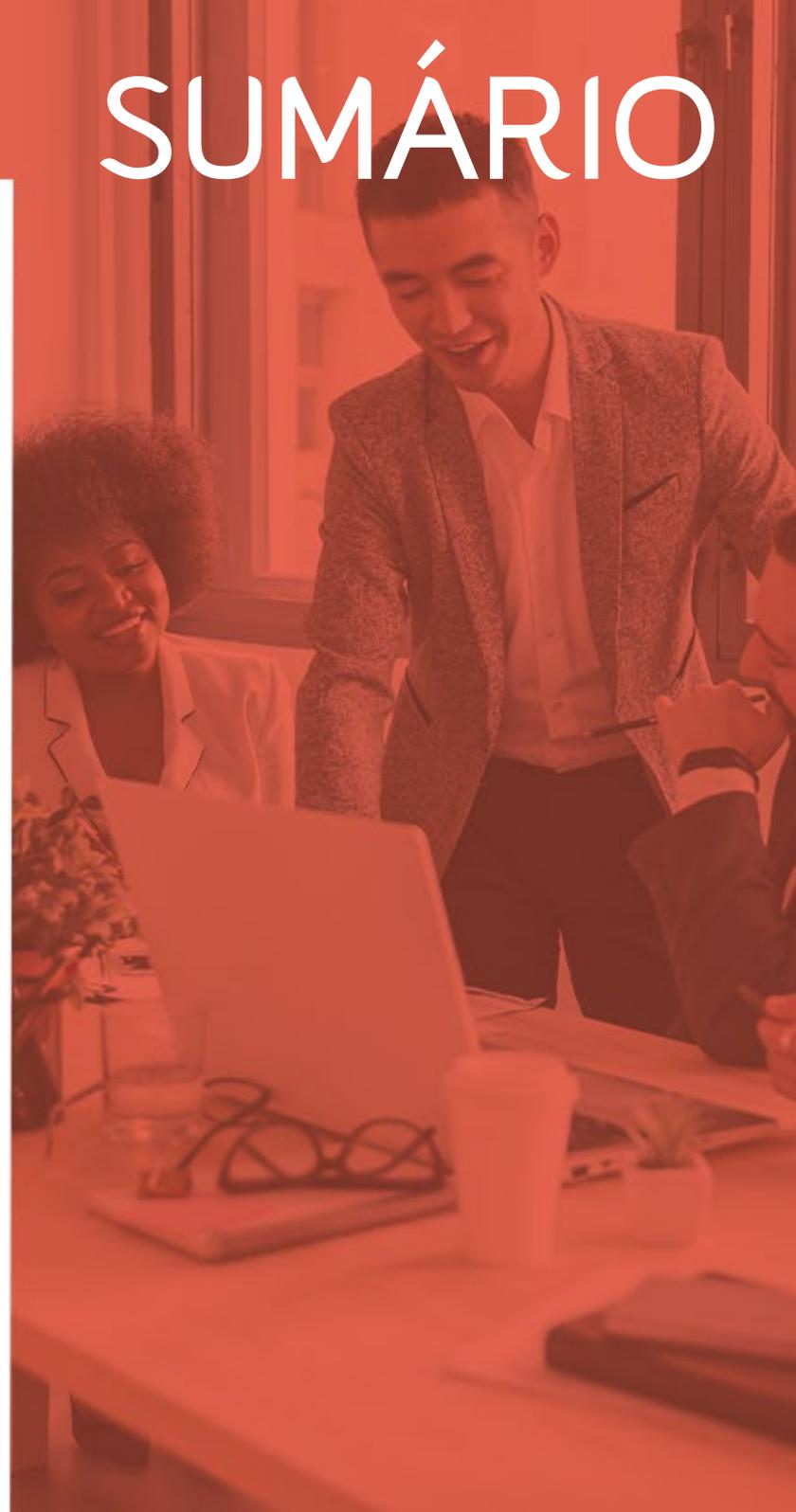
## RIO GRANDE DO SUL

50 FAPERS

56 FUNDAÇÃO FAMÍLIA PREVIDÊNCIA

---

64 COMISSÃO TÉCNICA SUL DE ESTRATÉGIAS E CRIAÇÃO DE VALOR



## APRESENTAÇÃO ◀

A Educação Financeira e Previdenciária é o pilar fundamental para o desenvolvimento do Sistema de Previdência Complementar e formação de poupança de longo prazo - essencial para a economia e para a manutenção da qualidade de vida.

O compromisso das Entidades Fechadas de Previdência Complementar vai muito além do pagamento regular dos benefícios, uma vez que existe uma preocupação com a qualidade de vida como um todo. A educação previdenciária é, portanto, um dos grandes desafios do Sistema - com a necessidade de cada vez mais prover os participantes da capacidade de tomada de decisões, do cuidado com a gestão do seu patrimônio e com a percepção de que o sonho da aposentadoria só se concretiza com planejamento e disciplina.

Quando se preocupam com isso, as Entidades não estão pensando apenas nos atuais trabalhadores e profissionais liberais que já participam de planos, mas também naqueles aos quais ainda falta dar proteção. Somente uma melhor educação financeira e previdenciária conseguirá fazer a sociedade brasileira pressionar muito mais do que faz hoje pela disseminação da Previdência Complementar entre as empresas de médio e pequeno porte e tantos sindicatos e órgãos de classe que ainda não figuram como instituidores.

Desde 2008, por meio de normativo, as Entidades Fechadas de Previdência Complementar foram ainda mais incentivadas a desenvolverem programas de educação financeira e previdenciária com objetivo de que seus participantes e assistidos melhor compreendessem seus planos de benefícios e especialmente tomassem decisões mais conscientes ao longo de suas vidas. Nesse sentido, portais na internet, aulas presenciais, publicação de guias e palestras para os participantes passaram a fazer parte do repertório de ferramentas utilizadas pelas EFPC em seu esforço para levar educação financeira e previdenciária de qualidade aos seus públicos.

Neste propósito a ABRAPP, por meio de sua Comissão Técnica Sul de Estratégias e Criação de Valor divulga neste Guia de Boas Práticas, um compilado de Ações e Projetos de Educação Financeira e Previdenciária que são executados pelas Entidades integrantes desta comissão, com o objetivo de orientar e compartilhar ações de sucesso que servem como modelos na construção de um Programa de Educação Financeira e Previdenciária.

# O QUE É EDUCAÇÃO FINANCEIRA? ◀

Segundo a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) de 2005, educação financeira é “o processo mediante o qual os indivíduos e as sociedades melhoram a sua compreensão em relação aos conceitos e produtos financeiros, de maneira que, com informação, formação e orientação, possam desenvolver os valores e as competências necessários para se tornarem mais conscientes das oportunidades e riscos neles envolvidos e, então, poderem fazer escolhas bem informadas, saber onde procurar ajuda e adotar outras ações que melhorem o seu bem-estar. Assim, podem contribuir de modo mais consistente para a formação de indivíduos e sociedades responsáveis, comprometidos com o futuro”.



# PROJETO DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E PREVIDENCIÁRIA ◀

A educação previdenciária, um dos setores previstos na Estratégia Nacional de Educação Financeira, tem se tornado ainda mais relevante devido às recentes mudanças demográficas (elevação da longevidade, queda na taxa de fecundidade) e sociais (ascensão dos níveis de renda da população) do Brasil.

No caso específico da previdência complementar, a educação é particularmente importante devido às características peculiares associadas a esse produto financeiro, dentre as quais destacam-se: carência da cultura de poupança a longo prazo do país; envelhecimento populacional; complexidade e especificidade dos termos e conceitos relacionados ao setor; tendência na migração dos planos de aposentadoria da modalidade de benefício definido para os planos de benefícios nas modalidades de contribuição definida e mista; e alto nível de responsabilidade exigida dos membros estatutários dos fundos de pensão.

A partir da vigência da Instrução Previc nº 11, de 11 de setembro de 2014, foram alterados procedimentos no âmbito da Autarquia relacionados a Projetos de Educação Financeira e Previdenciária, que deixam de ser objeto de aprovação por parte da Previc. No entanto, com o intuito de assegurar a continuidade e fomento aos referidos projetos, que evoluíram significativamente nos últimos anos, esses continuarão a ser acompanhados pela Previc e incluídos como critérios afirmativos para a elaboração do Programa Anual de Fiscalização.

## AÇÕES DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E PREVIDENCIÁRIA ◀

A Comissão Técnica Sul de Estratégias e Criação de Valor, apresenta Ações e Projetos de Educação Financeira e Previdenciária, considerados como cases de sucessos nas respectivas regionais.

As ações serão apresentadas por Estado e por Entidade, com exceção de Santa Catarina, que possui um Programa Integrado de Educação Financeira e Previdenciária que é comum a 14 entidades, as quais são associadas da ABRAPP e algumas fazem parte desta CT. Dessa forma algumas das ações apresentadas podem ser comuns, porém com diferenças na efetividade e quantificação de público atingido.

A seguir, serão apresentadas as ações de Educação Financeira e Previdenciária, que as Entidades realizam junto aos seus participantes ou para a sociedade, com o objetivo de contribuir com as ações de Educação promovidas pelo segmento.



PARANÁ - PR



## • AÇÃO

GIRO DA FAPA

## • DESCRIÇÃO

O “Giro da FAPA” é um programa em formato de áudio (Podcasts) encaminhado por meio de Listas de Transmissão do Whatsapp e por e-mail aos participantes e assistidos da FAPA, contendo informações sobre os principais assuntos em pauta na entidade, educação financeira e previdenciária, dentre outros.

Lançado no início de julho de 2019, o programa tem periodicidade quinzenal e já apresentou sete edições.

15/10/2019 – Programa 7 – Empréstimo Consciente

30/09/2019 - Programa 6 - Portabilidade

15/09/2019 - Programa 5 - Aportes Extraordinários

30/08/2019 - Programa 4 - Estrutura dos Investimentos da FAPA

15/08/2019 - Programa 3 - Contribuição Extraordinária

30/07/2019 - Programa 2 - Cota Mensal do Plano Misto

15/07/2019 - Programa 1 - Plano Família

As edições estão disponíveis em: <http://www.fapa.org.br/informativos>



## • PÚBLICO-ALVO

- Participantes Ativos e Assistidos
- 1140 pessoas entre Participantes e Assistidos;
- Participantes - 476
- Assistidos – 587
- Pensionistas – 77

## • CONTEÚDO

Temas apresentados nos sete programas: Empréstimo Consciente, Aportes Extraordinários, Estrutura dos Investimentos da FAPA, Contribuição Extraordinária, Cota Mensal do Plano Misto e Plano Família.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Whatsapp, Facebook, Instagram, e-mail Marketing e site.

## • RESULTADO ALCANÇADO

- Facebook – alcance de cerca de 800 pessoas, 170 reações entre curtidas, comentários e compartilhamentos.
- Instagram – Cerca de 1400 impressões, 1000 alcances, 60 curtidas.
- SounCloud – Cerca de 600 reproduções
- Site - 700 visualizações na página da FAPA, média de tempo de 2:23 minutos.
- Envio de e-mails: Cerca de 5 mil e-mails enviados, 1200 aberturas e 500 cliques.
- Listas de Transmissões WhatsApp – cerca de 130 visualizações



## • PROJETO

Pé de Meia

## • DESCRIÇÃO

Programa de Educação Financeira e Previdenciária

## • PÚBLICO-ALVO

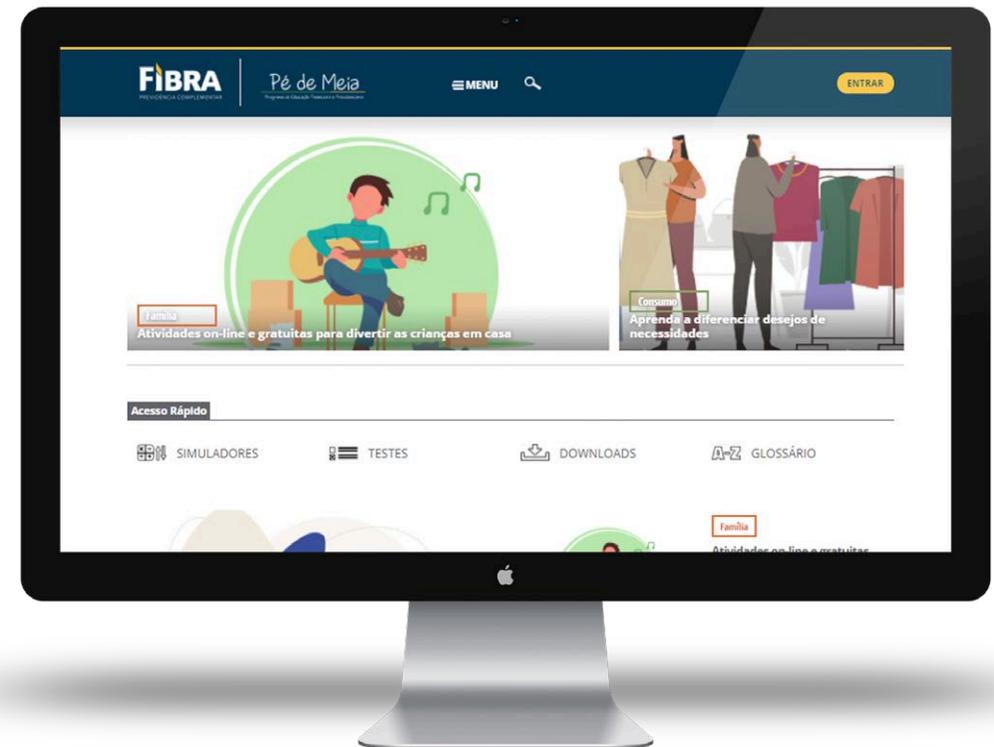
Participantes ativos e assistidos da Entidade

## • CONTEÚDO

Plataforma eletrônica (site) de informação com atualização de conteúdo diário sobre temas relacionado a educação financeira e previdenciária. Envio de News mensal promocional para motivar o acesso ao site.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Site e e-mail marketing.



## PROJETO

Portal Educa Ação  
[www.fundacaosanepar.com.br/](http://www.fundacaosanepar.com.br/)

## DESCRIÇÃO

Página exclusiva do Programa de Educação Financeira e Previdenciária da Fusan.

## PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos e assistidos da Entidade

## CONTEÚDO

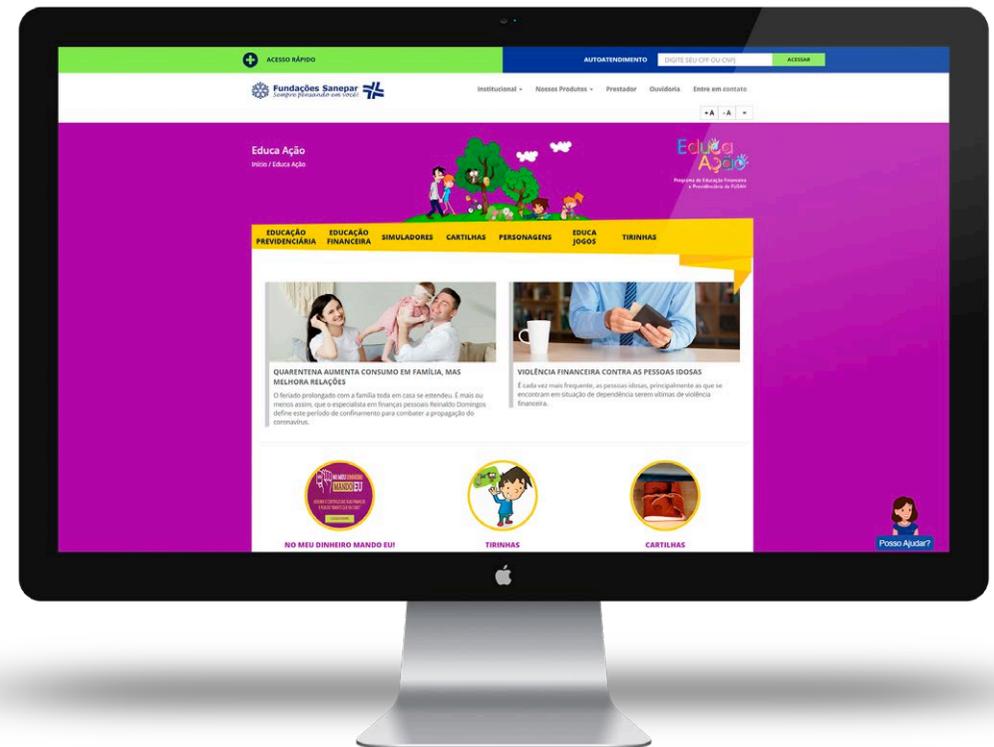
Página exclusiva do Programa de Educação Financeira e Previdenciária da Fusan, com matérias sobre o tema, jogos e simuladores.

## CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Portal da Entidade

## RESULTADO ALCANÇADO

2020 - 2.667 acessos até agosto.



## PROJETO

- EAD “Dinheiro, Pra quê Dinheiro? Sobre educação financeira e previdenciária;
- EAD “O tempo é o seu maior aliado”. Sobre previdência complementar fechada;
- EAD “Conhecendo a Sanepar e as Fundações” Apresentação sobre os planos e importância do planejamento.

## PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos e assistidos da Entidade.

## CONTEÚDO

Plataformas de Ensino a Distância sobre Educação Financeira e Previdenciária.

## CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Ambos EAD´s foram desenvolvidos em parceria com a Sanepar e estão disponíveis na Intranet da patrocinadora a todos os empregados.

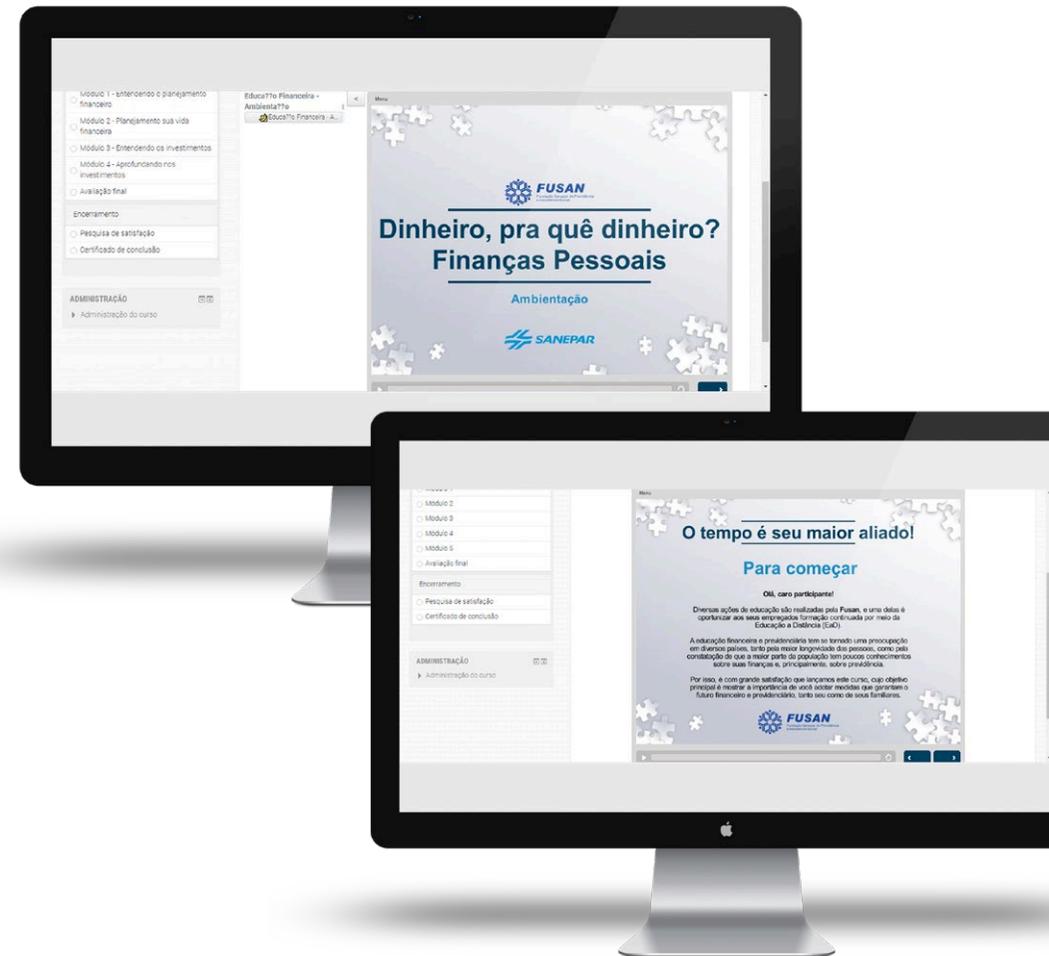
## RESULTADO ALCANÇADO

Resultado dos EADs até o momento: 532

2018: 399 Participantes que concluíram o curso

2019: 133 Participantes que concluíram o curso

2020: 226 Participantes que concluíram o curso até julho/2020



## PROJETO

- Concursos em homenagem aos Aposentados;
- Concursos em homenagem ao Dia das Crianças;
- Acaba de Nascer um Futuro Aposentado.

## DESCRIÇÃO

Concursos Culturais com os participantes da Entidade

## PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos e assistidos da Entidade

## CONTEÚDO

- Concursos em homenagem aos Aposentados - envio de vídeos, de fotos, de conselhos aos que estão na ativa, entre outros
- Concursos em homenagem ao Dia das Crianças (envio de desenhos, fotos, entre outros)
- Acaba de Nascer um Futuro Aposentado: entrega de Ol cofrinho com um cartão para destacar a importância da poupança e do planejamento financeiro já no nascimento para os filhos dos empregados da patrocinadora.



## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Os concursos são lançados por e-mail e nas mídias sociais. No “Acaba de Nascer um Futuro Aposentado” os cofrinhos são entregues presencialmente.

## • RESULTADO ALCANÇADO

Resultado até o momento: 676

2015 - 97 Participações

2016 – 78 Participações

2017 – 162 Participações

2018 – 339 Participações

2019 – Alinhamento do programa.

2020 – Retomada em novembro/2020



## • PROJETO

Palestras sobre educação financeira e previdenciária em eventos da Patrocinadora, como SIPAT`s, entre outros.

## • DESCRIÇÃO

Palestras Educacionais sobre Educação Financeira e Previdenciária

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos e assistidos da Entidade

## • CONTEÚDO

Planejamento Financeiro e Previdenciário, Importância do Plano de Previdência e do planejamento da renda futura.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Palestras presenciais.

## • RESULTADO ALCANÇADO

Resultado do último ano: alcance de 9.823 pessoas.

2015 – 2.491 Participações

2016 – 1.603 Participações

2017 – 2.689 Participações

2018 – 3.040 Participações 2019 – 3.180

2020 – 555 até agosto/2020 – motivo pandemia



## • PROJETO

Encontro de Aposentados e Pensionistas

## • DESCRIÇÃO

O encontro já virou tradição entre os aposentados e pensionistas. O programa já realizou 6 encontros, com apresentações voltadas ao público, além de um breve panorama sobre o plano FusanPrev.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes Assistidos da Entidade

## • CONTEÚDO

São apresentados temas de interesse como saúde, finanças e também são apresentados os resultados dos planos.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Eventos são realizados presencialmente

## • RESULTADO ALCANÇADO

Resultado encontro: 1.288 participações

2015 – 207 Curitiba

2016 – 731 Londrina, Maringá, Ponta Grossa e Cascavel

2017 – 350 Curitiba



## • PROJETO

Programa “Reescreva a sua história – Saúde Financeira”.

## • DESCRIÇÃO

O programa iniciou-se em 2014 e já está na 5ª edição. As duas primeiras edições foram direcionadas aos participantes. Os interessados se inscreveram e 02 pessoas foram sorteadas para participar.

O objetivo do Reescreva, como o próprio nome diz, é que o participante mude a sua história através de consultorias financeiras e com isso, as suas finanças pessoais alcancem o equilíbrio e passem até mesmo a investir.

Em 2019, o Reescreva foi direcionada novamente ao público interno.

Em 2020, adiado devido à pandemia e será retomado em 2021.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes Assistidos da Entidade

## • CONTEÚDO

Realizada consultoria financeira, onde o especialista acompanha e orienta como fazer o planejamento financeiro e previdenciário.



## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Acompanhamento presencial por consultores especialistas.

## • RESULTADO ALCANÇADO

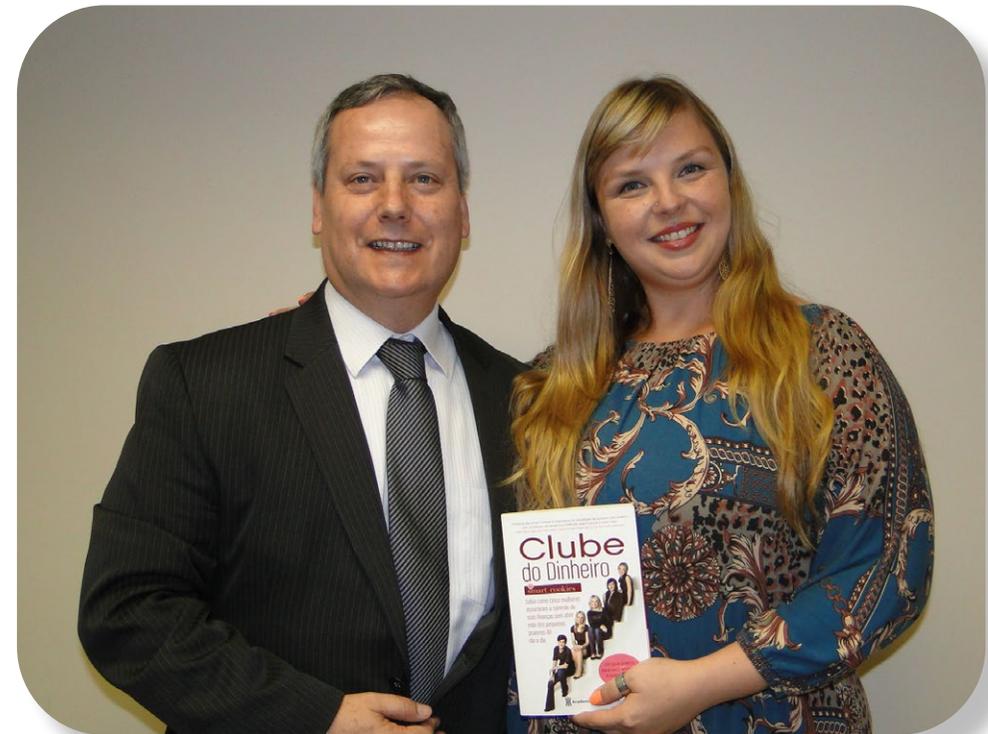
Resultado 2014: 2

Resultado 2015: 6

Resultado 2016: 4

Resultado 2018: 10

Resultado 2019: 10





**Viva Tranquilo** é o Programa de Educação Financeira e Previdenciária da Fundação Copel que objetiva proporcionar segurança aos participantes, disponibilizando mecanismos de ação no presente para garantia de um futuro tranquilo, além de contribuir para o fortalecimento da cidadania ao fornecer e apoiar ações que ajudem as pessoas nas tomadas de decisão de forma mais autônomas e conscientes.

#### • AÇÃO

Plano de Comunicação

#### • DESCRIÇÃO

Estabelecer um planejamento das ações de comunicação, desdobrados da estratégia organizacional, buscando a eficiência no processo de comunicar.

#### • PÚBLICO-ALVO

Definido com base nos objetivos específicos do plano.

#### • CONTEÚDO

Notícias, releases, peças, eventos, entre outros.

#### • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Definido com base nos objetivos específicos.





## • AÇÃO

Marketing de Conteúdo

## • DESCRIÇÃO

Estrutura planejada e constante de conteúdos de qualidade e relevância para o seu público-alvo.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos, assistidos e sociedade.

## • CONTEÚDO

Informação, orientação, engajamento e envolvimento.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Site, Blog E-mail MKT e Redes Sociais





## • AÇÃO

Hotsite Viva Tranquilo

## • DESCRIÇÃO

Página virtual criada para destacar o programa de forma personalizada, com grande poder de síntese e objetividade, facilitando a segmentação do público alvo.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos, assistidos e sociedade.

## • CONTEÚDO

Vantagens, relatos, resultados dos planos, principais dúvidas, cronograma de ações/palestras, entre outros.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Site da Fundação Copel  
[www.fcopel.org.br/previdencia/viva-tranquilo](http://www.fcopel.org.br/previdencia/viva-tranquilo)





## • AÇÃO

Vida de Aposentado

## • DESCRIÇÃO

Entrevistas com participantes assistidos para contar sobre o novo ciclo que a aposentadoria representa em nossa vida e como ter um benefício complementar faz a diferença nesta fase.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos, assistidos e sociedade.

## • CONTEÚDO

Relato da entrevista.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Site da Fundação Copel

[www.fcopel.org.br/previdencia/viva-tranquilo/vida-de-aposentado](http://www.fcopel.org.br/previdencia/viva-tranquilo/vida-de-aposentado)





## AÇÃO

Blitz da Fundação Copel

## DESCRIÇÃO

Reuniões realizadas em todo o Estado, pela Diretoria Executiva, com os participantes ativos e assistidos, levando informações sobre os resultados da Entidade, seus projetos, planos futuros, além do cuidado com a saúde por meio de exames de glicemia, colesterol e pressão arterial.

## PÚBLICO-ALVO

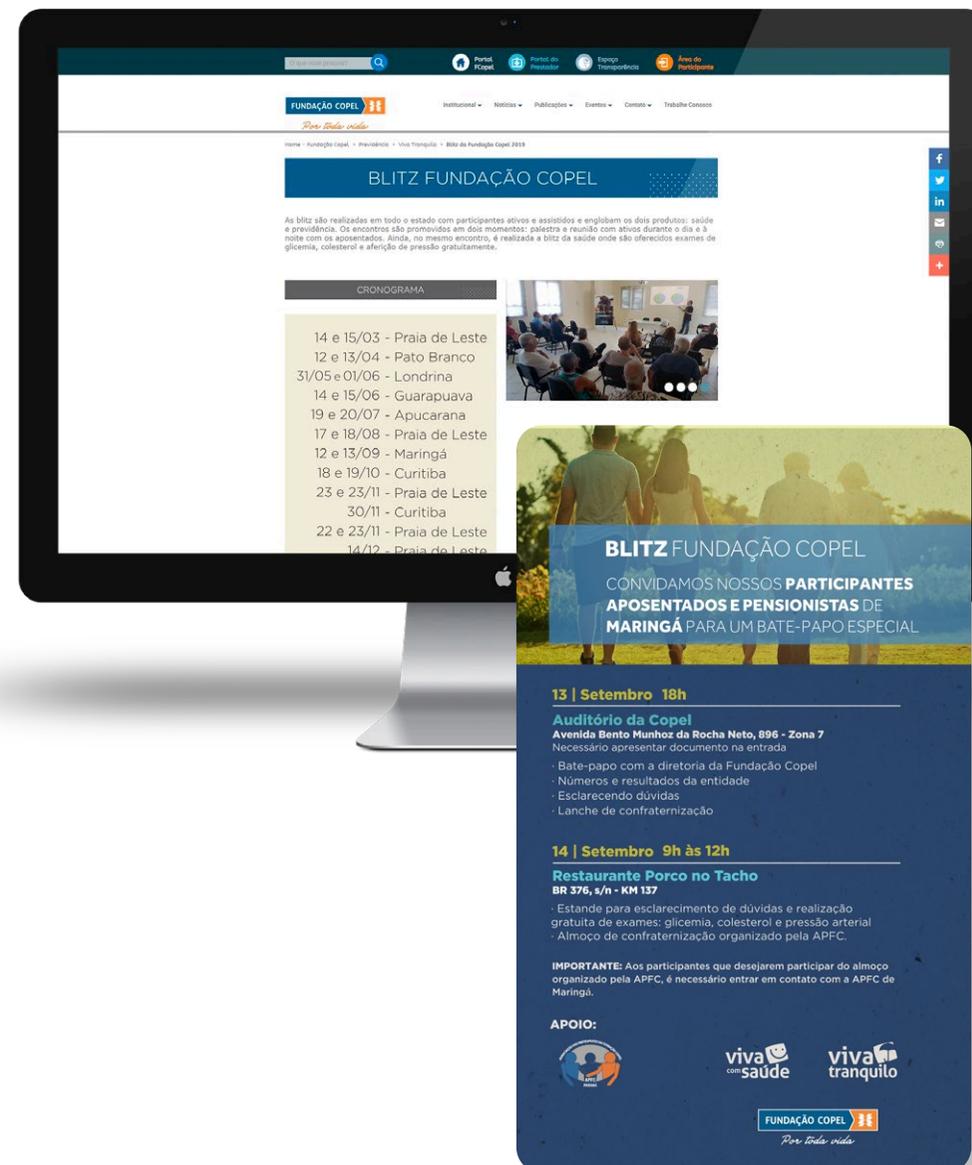
Participantes ativos, assistidos e seus familiares.

## CONTEÚDO

Informações sobre a Entidade, resultados, planos futuros, entre outros.

## CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Site, Blog, E-mail MKT e Redes Sociais





## AÇÃO

Palestras de Adesão

## DESCRIÇÃO

Palestras mensais aos novos empregados das patrocinadoras.

## PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos.

## CONTEÚDO

Informações sobre os produtos da Entidade.

## CANAIS DE COMUNICAÇÃO

RH das Patrocinadoras





## • AÇÃO

Workshop sobre a Restituição de IRPF

## • DESCRIÇÃO

Palestras aborda a restituição do imposto de renda para aposentados.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes assistidos.

## • CONTEÚDO

Como funciona, os tipos de declaração, isenção, restituição prioritária, entre outros.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Presencial





## • AÇÃO

Workshop com os RH's das Patrocinadoras

## • DESCRIÇÃO

Palestras sobre “A psicologia econômica e os desafios do futuro”, com objetivo de estimular a conscientização e sensibilização dos operadores dos RH's e sobre Atuária. Sob esse tema a finalidade é refletir, a partir de estudos e análises, as questões que envolvem o envelhecimento e a qualidade de vida.

## • PÚBLICO-ALVO

Recursos Humanos das patrocinadoras

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

RH das Patrocinadoras



FUNDAÇÃO COPEL

Por toda vida

Plano  
família

FUNDAÇÃO COPEL

CLIQUE E  
CONVERSE CONOSCO.  
CONHEÇA O PLANO  
DA SUA VIDA.





## • AÇÃO

SIPATS nas Patrocinadoras

## • DESCRIÇÃO

Palestras sobre previdência e/ou saúde (acordada com a patrocinadora, conforme tema do evento) e estandes para dúvidas sobre os produtos da entidade durante o evento.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos.

## • CONTEÚDO

Informações sobre os produtos da Entidade.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

E-mail MKT e Redes Sociais





## • AÇÃO

Consultoria Financeira

## • DESCRIÇÃO

Consultorias personalizadas oferecidas aos participantes, ativos e assistidos da Fundação Copel.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos, aposentados e pensionistas.

## • CONTEÚDO

Proporcionais estímulos e ferramentas para que as pessoas melhorem seus hábitos financeiros.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Email Marketing e presencialmente.





**viva tranquilo**

Se você **quer sair do vermelho** ou **colocar as contas em dia**, aproveite essa **oportunidade**

A Fundação Copel vai sortear **15 consultorias** personalizadas para participantes que assim como você querem **alcançar uma vida financeira saudável!**

**COMO participar?**

Para concorrer à consultoria envie um e-mail para [comunicacao@fcopel.org.br](mailto:comunicacao@fcopel.org.br) com a frase: **Quero participar!** O sorteio será realizado no dia 24 | agosto.

Não é necessário informar o motivo do interesse na consultoria. Somente o consultor terá acesso às informações que serão mantidas sob sigilo.

**Como funciona?**

A consultoria individual permite resolver problemas financeiros, falar sobre investimentos, aposentadoria, venda ou compra de imóveis ou outras informações relacionadas a finanças de forma personalizada. Afinal, cada um tem um objetivo diferente!

Cada participante terá direito a **seis encontros** presenciais que poderão ocorrer nos dias **29 ou 30/08, 12 ou 13/09, 03 ou 04/10 ou 13 e 14/11, 12 ou 13/12/18 e 30 ou 31/01/19**, com duração de 40 minutos cada. Além dos encontros, o consultor vai fazer uma análise da situação financeira e acompanhamento individualizado.

**Para os participantes que residem no interior, a consultoria será online.**

**CONSULTOR**

Altemir Farinhas. Palestrante, empresário, administrador e especialista em finanças pessoais. Autor de livros, Ministra palestras e cursos por todo o Brasil; Consultor de Programas empresariais de Educação Financeira. Colunista e colaborador em diversos meios de comunicação.

**FUNDAÇÃO COPEL**

Somente para participantes ativos e aposentados da Fundação Copel





## • AÇÃO

Curso Equilíbrio Financeiro

## • DESCRIÇÃO

Curso com quatro horas de duração com especialista em Finanças Comportamentais.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos, aposentados e pensionistas.

## • CONTEÚDO

Curso busca identificar o perfil econômico de cada um e aborda temas como planejamento futuro, aposentadoria e reeducação financeira. Além disso, traz exercícios sobre Planejamento Financeiro Familiar e exibição de filmes com histórias reais de pessoas que passaram dificuldades, mas conseguiram realização financeira.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Presencial



APRENDA COMO CONQUISTAR O TÃO  
SONHADO **EQUILÍBRIO FINANCEIRO**

### EQUILÍBRIO FINANCEIRO

APRENDA COMO CONQUISTAR  
NO CURSO COM O ESPECIALISTA:

**ALTEMIR  
FARINHAS**



CURSO



22|AGO LOCAL:  
26|AGO AUDITÓRIO  
24|OUT COPEL  
21|NOV HORÁRIO:  
8H ÀS 12H

Fundação Copel vai oferecer curso de equilíbrio financeiro aos participantes a partir de agosto deste ano. Cada curso terá quatro horas de duração e trará como tema principal auxiliar os participantes a melhorar as finanças pessoais.

Este curso ajuda na identificação do perfil econômico de cada um e aborda temas como planejamento futuro, aposentadoria e reeducação financeira. Além disso, traz exercícios sobre Orçamento Financeiro Familiar e exibição de filmes com histórias reais de pessoas que passaram dificuldades, mas conseguiram realização financeira.

#### PARTICIPANTES DA FUNDAÇÃO COPEL

Serão disponibilizadas 10 vagas distribuídas nas datas conforme segue:

22 AGO - 2 vagas	24 OUT - 3 vagas
26 AGO - 2 vagas	21 NOV - 3 vagas

As inscrições serão por ordem de chegada, ou seja, os dez primeiros empregados que retornarem o interesse serão os contemplados. Então não perca tempo e faça já sua inscrição. Basta enviar um e-mail com seu nome e data que gostaria de participar.

viva  
tranquilo

FUNDAÇÃO COPEL





## • AÇÃO

Conheça seus Investimentos

## • DESCRIÇÃO

Campanha com os personagens Prevenildo e Benê, para fomentar o conhecimento em investimentos de planos de previdência.

## • PÚBLICO-ALVO

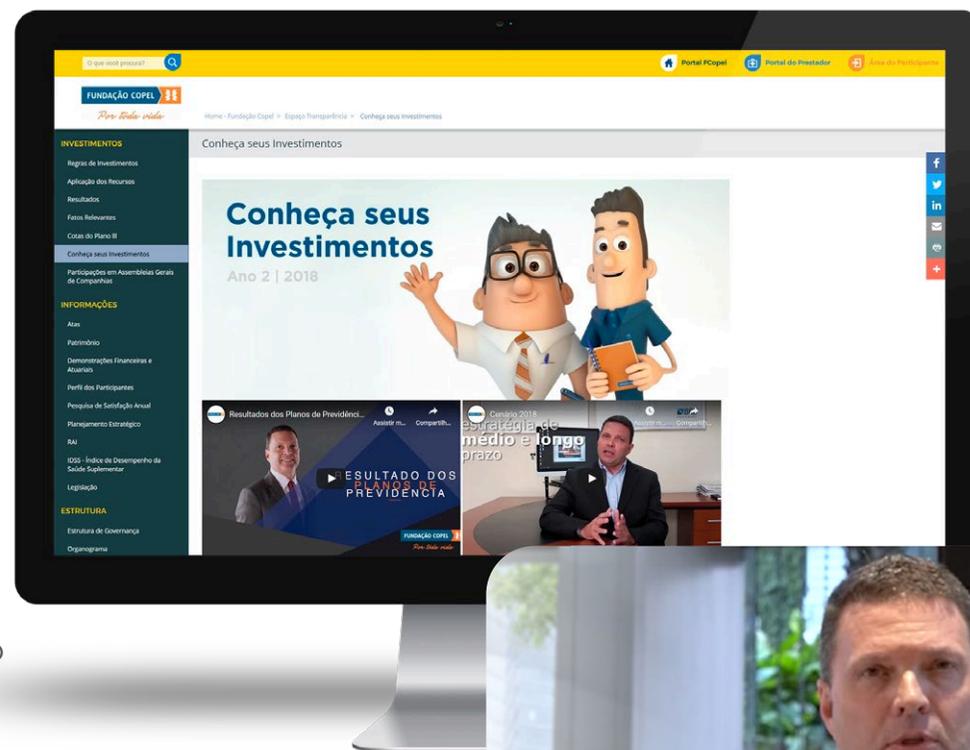
Participantes ativos, aposentados e pensionistas.

## • CONTEÚDO

A ação é composta, entre outros materiais, por módulos com vídeos didáticos: Sistema Financeiro, Fundação Copel, Alocação de Investimentos e Resultado dos Investimentos. É a maneira prática de tornar os valores de transparência e confiabilidade perceptíveis ao público, atender as disposições legais, promover a educação financeira e previdenciária permitindo o acompanhamento e o impacto dos resultados em seus planejamentos pessoais.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Hotsite, Folders, Cartilhas, E-mail MKT e Redes Sociais





## • AÇÃO

Prevenildo e Benê

## • DESCRIÇÃO

Prevenildo é o Consultor da Fundação Copel, especialista ao máximo em nosso negócio, sabe tudo e conhece todos os nossos processos da entidade. Benê representa um participante de nossa entidade, que traz nas discussões dúvidas que temos no dia a dia sobre finanças, previdência e investimentos.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos, aposentados, pensionistas e beneficiários dos planos de saúde.

## • CONTEÚDO

Com uma linguagem lúdica essa dupla aborda temas como: investimentos de forma divertida e clara aos participantes, como em uma conversa entre bons amigos, proporcionando valiosas dicas sobre a gestão de finanças.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Hotsite, Folderes, Cartilhas, E-mail MKT e Redes Sociais





## • AÇÃO

Jogo da Previdência

## • DESCRIÇÃO

Tabuleiro gigante, onde as peças são os participantes do jogo e que a partir de suas decisões tem suas vidas definidas entre ter uma poupança previdenciária e se prevenir para um futuro tranquilo ou o reflexo em seguir a vida sem ter estes cuidados.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos, aposentados e pensionistas.

## • CONTEÚDO

Simulador das decisões da vida de uma pessoa.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Presencial





## • AÇÃO

Teatro Celepar

## • DESCRIÇÃO

Peça “Money, Monkey, Money” retrata a atualidade e a realidade que estamos passando, em relação a reforma previdenciária e a importância de uma previdência complementar.

## • PÚBLICO-ALVO

Empregados

## • CONTEÚDO

A peça conta a história da economia familiar ao longo de várias épocas, desde a era dos macacos até tempos futuros, abordando o tema dinheiro e relações pessoais.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Presencial



## • AÇÃO

- Portal da Educação  
[www.maisfuturo.com.br/portal-da-educacao/](http://www.maisfuturo.com.br/portal-da-educacao/)
- Gaio – Mascote  
[www.maisfuturo.com.br/gaio/](http://www.maisfuturo.com.br/gaio/)

## • DESCRIÇÃO

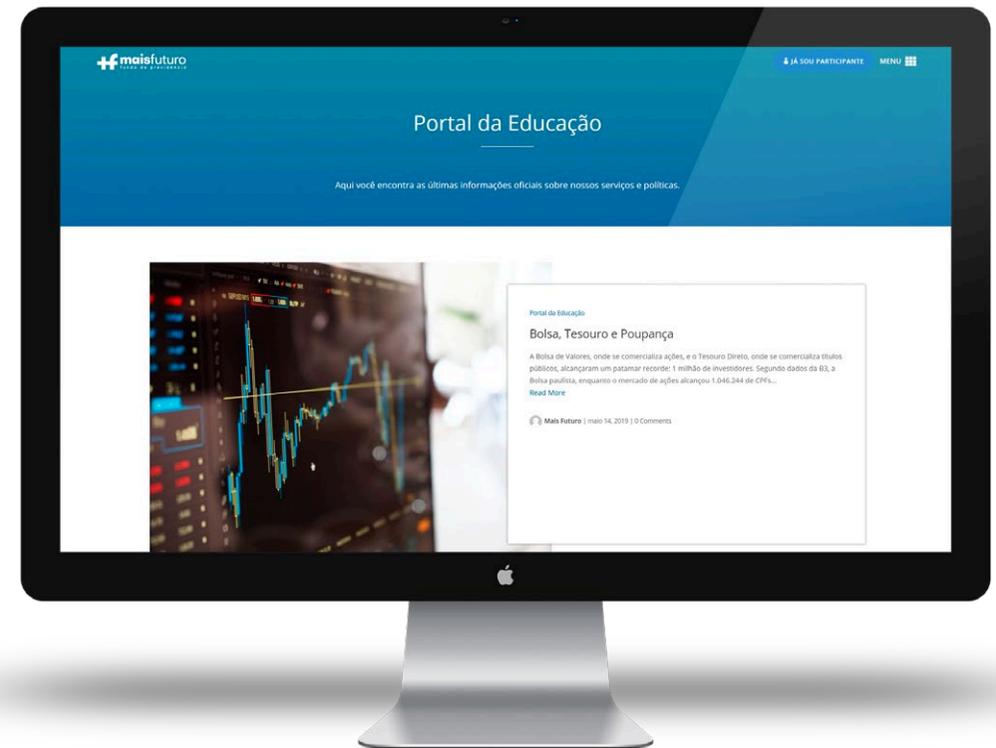
- Programa de Educação Financeira e Previdenciária;
- Educação Financeira e Previdenciária para as Crianças.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos e assistidos da Entidade e Instituições de ensino

## • CONTEÚDO

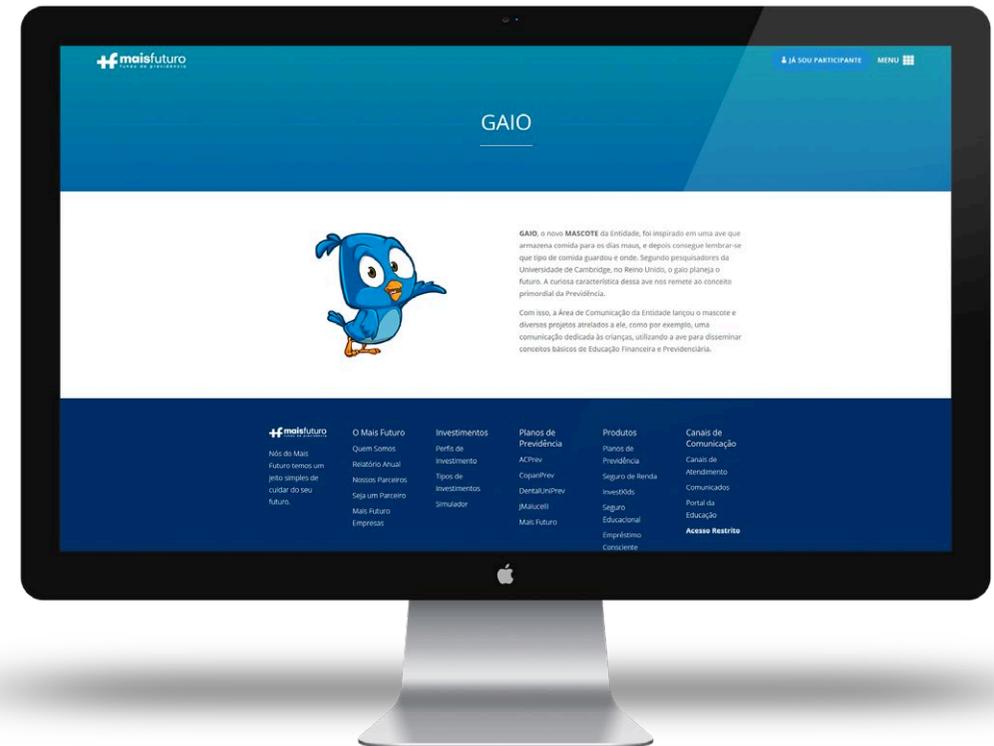
- Página na internet com conteúdos educacionais ligados as questões de educação financeira e previdenciária;
- Palestras Motivacionais instigando a importância de se ser educação financeira previdenciária com o fator tempo a favor do processo, sempre realizado em Empresas e instituições conveniadas;
- Webinar exclusivo para esclarecimentos de dúvidas previdenciárias; focado nos esclarecimentos diversos de todo o projeto de vida previdenciário;



- Ações presenciais em escolas com engajamento de professores;
- Rádio e Spotify– com participação em programas diários sempre com temas atrelados a educação previdenciária e a política;
- Participação em Lives de programas infantis com foco em instigar a criança e levar o conhecimento da previdência;

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

- Site e e-mails;
- Palestras;
- Webinar;
- Canal no Youtube;
- Rádio e Spotify;
- Ações presenciais em escolas;
- Lives nas mídias sociais;
- Cartilhas educacionais e apostilas pedagógicas.



A stylized map of the state of Santa Catarina, Brazil, filled with a solid red color. The map is set against a bright yellow background. The text 'SANTA CATARINA - SC' is overlaid on the map in white, bold, sans-serif font.

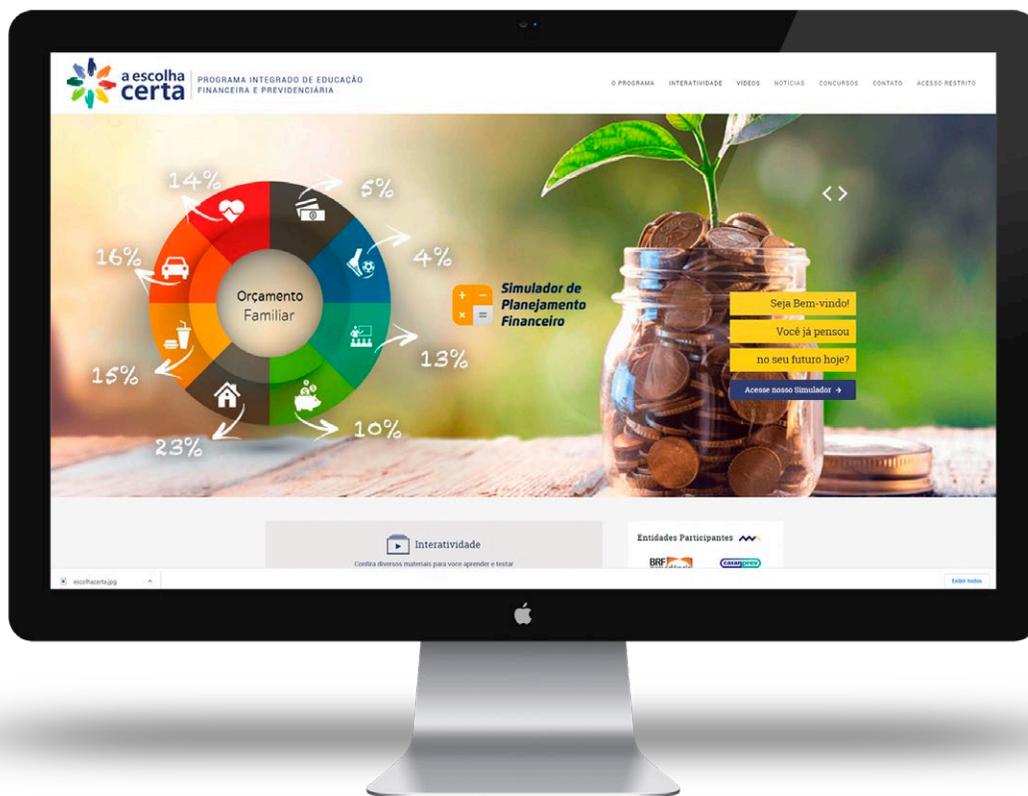
# SANTA CATARINA - SC



## PROGRAMA INTEGRADO – A ESCOLHA CERTA

A Escolha Certa” é um Programa Integrado de Educação Financeira e Previdenciária, planejado e executado pelas 14 Entidades Fechadas de Previdência Complementar de Santa Catarina que, através da ASCPrev, desenvolve uma série de ações visando difundir os conceitos de educação financeira, previdência complementar e finanças.

Por se tratar de ações em conjunto, cada Entidade de Santa Catarina que integra a Comissão Regional, apresentou ações que deram resultados positivos



## • AÇÃO

Concurso Cultural - Agente do Futuro

Obs.: Ação do Programa "A ESCOLHA CERTA"

## • DESCRIÇÃO

Concurso Cultural que sorteou um par de ingressos para um show de Lulu Santos, em Jurerê Internacional, no dia 20 de abril.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes dos Planos Previdenciários

## • CONTEÚDO

Concurso em que o Participante de um Plano Previdenciário deveria dar um conselho para um amigo que ainda não tinha feito sua inscrição num Plano Previdenciário.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Fanpage, E-mail Mkt e Site

## • RESULTADO ALCANÇADO

51 Participações efetivas.



**a escolha certa**  
Programa Integrante do Programa  
Previdência Previdenciária

**CELOS**

### Concurso Cultural "Agente do Futuro"

*"Hoje o tempo voa, amor ...  
Escorre pelas mãos / mesmo sem se sentir / não há  
tempo que volte, amor / vamos viver tudo que há pra  
viver / vamos nos permitir..."*

*Lulu Santos*

Como diz a música, aproveitar o tempo presente é o que devemos nos permitir!

### *Mas e que tal pensar também no futuro?*

Para você que é nosso participante e já pensa no futuro temos uma proposta: seja um Agente do Futuro e concorra a dois ingressos para o Show do Lulu Santos do dia 20 de Abril, em Jurerê Internacional.



### *Como participar?*

Indique um colega de trabalho que ainda não tem plano de previdência e escreva uma mensagem sobre a importância de se programar para o futuro. Pronto! Você já estará concorrendo aos ingressos. As melhores mensagens serão escolhidas e divulgadas até dia 17 de abril.

### **Vamos lá! Participe!**

Transforme-se em um Agente do Futuro e aproveite para curtir o presente.

**CLIQUE AQUI PARA PARTICIPAR** [WWW.AESCOLHACERTA.COM.BR](http://WWW.AESCOLHACERTA.COM.BR)

## • AÇÃO

Consultoria para Aposentadoria

Obs.: Ação individual da Entidade

## • DESCRIÇÃO

A CELOS disponibiliza um canal de agendamento para atendimento de aposentadoria, onde uma equipe técnica presta informações para os participantes no momento em que estão aptos a aderirem aos institutos após a rescisão. Este Atendimento é feito de forma presencial, telefônico ou Videoconferência

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes dos Planos Previdenciários

## • CONTEÚDO

Atendimento personalizado para os participantes elegíveis para aposentadoria.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Presencial, telefônico ou Videoconferência

## • RESULTADO ALCANÇADO

230 Participações efetivas.



## • AÇÃO

Palestra Boas Vindas  
Obs.: Ação do Programa "A ESCOLHA CERTA"

## • DESCRIÇÃO

Concurso Cultural que sorteou um par de ingressos para um show de Lulu Santos, em Jurerê Internacional, no dia 20 de abril.

## • PÚBLICO-ALVO

Empregados da Patrocinadora.

## • CONTEÚDO

Palestras de Boas Vindas aos novos empregados, com assuntos de Educação Financeira e Previdenciária, Planos de Saúde e Tributação de Imposto de Renda.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Presencial, Videoconferência e vídeos no Canal Youtube

## • RESULTADO ALCANÇADO

830 Participações efetivas.



9 DE JANEIRO DE 2019 - CELOS JORNAL ONLINE / GESTÃO

### Evento de Ambientação recebe novos empregados da Celesc



A CELOS participou do evento de Ambientação preparado pela Celesc para receber cerca de 70 novos celesquianos chamados recentemente a assumir postos de trabalho na empresa. Organizado pelo Departamento de Gestão de Pessoas, a Ambientação dura, em geral, dois dias onde é feita uma imersão em todos os temas pertinentes à empresa.



O evento, com a participação da Fundação, ocorreu na tarde desta quarta-feira (9), no auditório da Administração Central, em Florianópolis. A CELOS participa apresentando o plano previdenciário aos novos empregados, e para demonstrar a importância da Fundação na qualidade de vida dos trabalhadores tanto pelo aspecto previdenciário quanto pelo assistencial, já que a CELOS também administra o plano de saúde.

O Gerente de Relacionamento com os Participantes da CELOS, Gilmar Barbosa, destaca que é uma oportunidade excelente de incluir os novos eletricitários na cultura previdenciária, apresentando os benefícios que a Fundação oferece.



## • AÇÃO

Ciclo de apresentação de resultados com foco na educação financeira e previdenciária

## • DESCRIÇÃO

Todos os anos a equipe ELOS, com gerentes, diretores e representantes das áreas de seguridade e de investimento fazem apresentações presenciais e virtuais (webinars) para apresentação dos resultados dos planos.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos e assistidos dos três planos administrados.

## • CONTEÚDO

Palestras com explicações de mercado, perspectivas de longo prazo e conteúdos de educação financeira e previdenciária, geralmente ministrados também por consultores contratados, especialistas em comportamento e psicologia econômica.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Palestras presenciais, também transmitidas por streaming e webinars.

## Apresentação de Resultados da ELOS. Participe!

Você está convidado(a) a participar da apresentação de resultados do seu Plano de previdência. Aos participantes do Plano CD, haverá as demonstrações de desempenho dos perfis de investimento para dar suporte neste mês de Revisão Anual dos Perfis.

**15/05 | quarta-feira**

**Sede da Eletrosul - Florianópolis/SC**

**09 às 10h**

**Abertura com Israel Oreano**

*Coach financeiro, palestrante e auditor interno do Sebrae/SC*  
“Construindo a sua liberdade financeira”



**10 às 11h**

**Apresentação de resultados dos Perfis de investimento do Plano CD**

**15 às 16h**

**Apresentação de resultados do Plano BD-ELOS/Eletrosul**



Os eventos terão transmissão por vídeo conferência e streaming às Regionais



0800 709 7576



(48) 999 740 740

## RESULTADO ALCANÇADO

Em 2019, cerca de 234 participantes dos três planos da ELOS, entre ativos e assistidos, assistiram presencialmente às apresentações, sem contar quem acompanhou pela videoconferência e streaming. Os webinars dos planos BD e CD Eletrosul, disponíveis no canal da ELOS no Youtube já tem mais de 530 visualizações. Após o término deste ciclo, foi realizada uma enquete por e-mail, em que 73% do público que respondeu disse estar satisfeito com as informações disponibilizadas e com as apresentações realizadas sobre o seu plano.

A computer monitor displaying a webinar announcement. The screen is divided into several sections. On the left, there is a photo of a man in a blue shirt sitting at a desk with a laptop. On the right, there is a text overlay with an orange header and a dark blue footer. The text includes the title of the webinar, dates and times for two different plans, and the YouTube channel information.

**PARTICIPE DO WEBINAR SOBRE OS RESULTADOS DO SEU PLANO DE PREVIDÊNCIA.**

<b>PLANO CD</b>	<b>PLANO BD-ELOS/ELETROSUL</b>
<b>09/05   14h30</b>	<b>09/05   15h30</b>
Quinta-feira	Quinta-feira

O webinar será transmitido ao vivo pelo canal do **Youtube** da **Fundação ELOS**.

[www.youtube.com/fundacaoelos](http://www.youtube.com/fundacaoelos)

## • AÇÃO

Curso EAD de Finanças pessoais  
Ação do Programa Integrado de Educação Financeira e  
Previdenciária- A Escolha Certa

## • DESCRIÇÃO

Na Semana Nacional de Educação Financeira, o Programa A Escolha Certa disponibilizou um curso gratuito de finanças pessoais por meio da plataforma Mirador Academy.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos e assistidos de todas as 14 entidades que fazem parte do programa.

## • CONTEÚDO

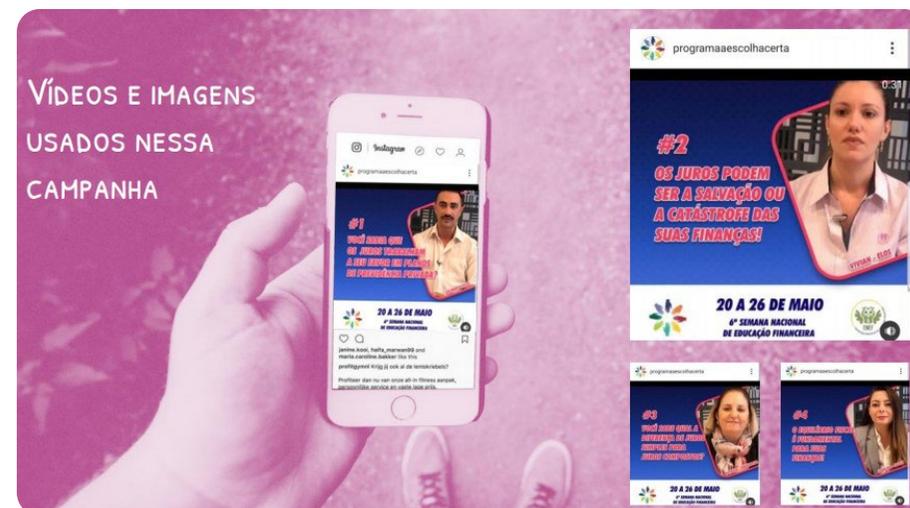
Explicações didáticas e dicas simples para ajudar no planejamento financeiro, demonstrações de como funcionam os juros compostos e como são ótimos aliados na formação da poupança de longo prazo.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Plataforma de EAD e divulgação do curso por e-mail, site e redes sociais.

## • RESULTADO ALCANÇADO

397 alunos / 480 cadastros na plataforma / 1894 acessos no site da mirador academy vieram pelo site da AEC.



## • AÇÃO

Evento Um novo Olhar sobre a Aposentadoria

## • DESCRIÇÃO

Evento para Participantes em fase de pré-aposentadoria

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes dos planos de benefícios da Entidade que fazem parte do programa “A Escolha Certa”

## • CONTEÚDO

O evento debateu os desafios e as oportunidades que devem ser enfrentados por quem quer se preparar para ter uma vida saudável na aposentadoria, cheia de novos planos e projetos.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Hotsite, facebook, instagram, e-mail mkt

## • RESULTADO ALCANÇADO

Público alcançado: 80 pessoas



## • AÇÃO

Concurso Cultural – Poupar ou não poupar, eis a questão.

Obs.: Ação do Programa “A ESCOLHA CERTA”

## • DESCRIÇÃO

Concurso cultural lançado durante a 5ª semana da Estratégia Nacional de Educação Financeira que teve como objetivo promover a reflexão sobre o futuro financeiro dos participantes através de um Quiz interativo.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes dos planos que fazem parte do programa “A Escolha Certa”

## • CONTEÚDO

O concurso consistiu em estimular os participantes do plano a participarem de um quiz online onde ele, após assistir a um breve vídeo, responderia a questões sobre seus hábitos de poupança. No final do quiz, dois participantes de cada entidade, que finalizaram o questionário em menor tempo, ganharam um Squeeze Kouda 500ml.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Site, e-mail marketing, Facebook e Instagram

## • RESULTADO ALCANÇADO

665 participações



## • AÇÃO

Projeto Jovem Advocacia  
Ação Individual da Entidade

## • DESCRIÇÃO

Projeto lançado com o objetivo de incentivar a adesão dos jovens advogados logo após receberem a carteira da OAB, bem como fomentar a previdência complementar.

## • PÚBLICO-ALVO

Não participantes recém-vinculados ao instituidor OAB/SC.

## • CONTEÚDO

A ação funciona da seguinte forma: na solenidade de entrega da carteira da OAB/SC, os jovens advogados recebem um cheque simbólico no valor de R\$ 100,00. Com ele em mãos, procura os consultores de benefício do OABPrev-SC e contrata seu plano de previdência complementar, ganhando de imediato um aporte de R\$ 100,00. Quem mantiver as contribuições em dia ganhará mais dois aportes, um em cada ano subsequente, somando assim R\$ 300,00.

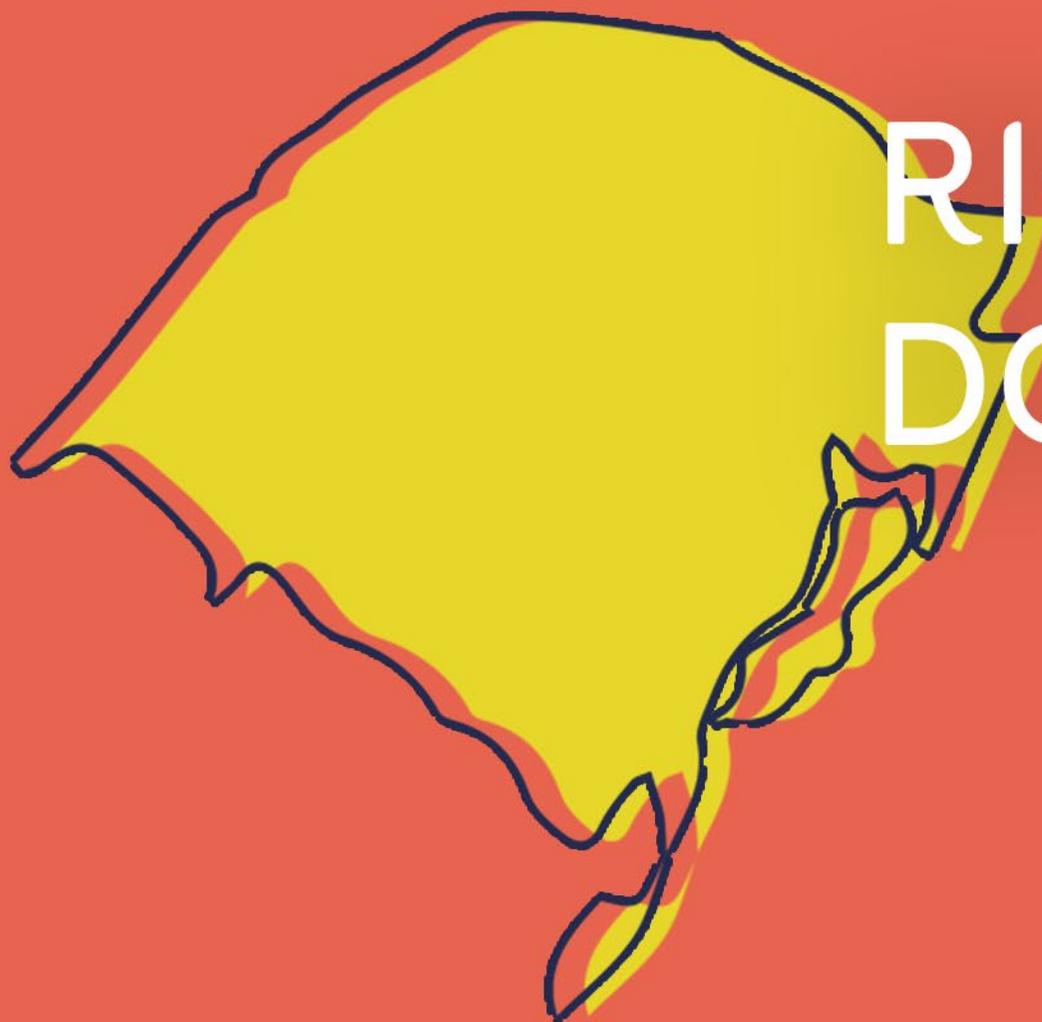
## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Vídeo veiculado no site, Facebook, Instagram, Whatsapp e nas entregas de carteira pelo estado em parceria com as Subseções da OAB/SC

## • RESULTADO ALCANÇADO

25 adesões dentro do projeto.





# RIO GRANDE DO SUL – RS



## • AÇÃO

Modernização da Marca

## • DESCRIÇÃO

O reposicionamento da marca foi elaborado de forma a manter sua essência, valorizando o Patrocinador dos Planos e também seus Participantes.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos e assistidos da Entidade.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Portal, redes sociais (Facebook, Instagram, YouTube) e E-mail marketing.



• **AÇÃO**

Novo Portal

• **DESCRIÇÃO**

A partir da renovação da logo da Entidade, um novo portal foi desenvolvido em linha com a nova proposta visual.

• **PÚBLICO-ALVO**

Participantes ativos e assistidos da Entidade

• **CONTEÚDO**

Os conteúdos incluem, além de divulgações e informações sobre a Entidade e os planos de benefícios, artigos de especialistas, vídeos e notícias do segmento.

• **CANAIS DE COMUNICAÇÃO**

Conheça o novo Portal

<https://fapers.org.br/new-portal/>

• **RESULTADO ALCANÇADO**

18 mil usuários acessaram o site da FAPERS

Fonte: Google Analytics (dados mensurados entre os dias 30/09/2018 – 07/08/2020)

**Anterior**



**Atual**



## • AÇÃO

Página Institucional Nas Redes Sociais

## • DESCRIÇÃO

Criação de páginas institucionais no Facebook, Instagram e YouTube para publicação de conteúdos produzidos internamente, ampliação dos canais de comunicação.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos e assistidos da Entidade

## • CONTEÚDO

Com o objetivo de divulgar informações relevantes e de reforçar a presença de sua marca, a Fapers criou páginas institucionais nas redes sociais para divulgar de forma sistemática acontecimentos, campanhas de adesão, projetos de educação financeira, entre outros.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Redes sociais



## • RESULTADO ALCANÇADO

- Público Facebook: 867 seguidores
- Público Instagram: 205 seguidores
- YouTube: 64 inscritos no canal

\*Em 04/08/2020



## • AÇÃO

Curso de Finanças Pessoais - EAD

## • DESCRIÇÃO

Incentivados por mensagens publicadas pelos presidentes da FAPERS e do Patrocinador Emater/RS-ASCAR, os participantes foram estimulados a fazer um curso EAD sobre *insights* de finanças pessoais e educação financeira e previdenciária.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos e assistidos da Entidade

## • CONTEÚDO

Os conteúdos incluem, além de divulgações e informações sobre a Entidade e os planos de benefícios, artigos de especialistas, vídeos e notícias do segmento.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Novo Portal Fapers  
<https://fapers.org.br/new-portal/>

## • RESULTADO ALCANÇADO

200 inscritos



## • AÇÃO

Reformulação da cc

## • DESCRIÇÃO

Em linha com a nova proposta visual da Entidade, foi estruturada uma nova versão da *newsletter* mensal enviada aos participantes.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes ativos e assistidos da Entidade

## • CONTEÚDO

As *newsletters* incluem conteúdos diversos, informativos internos, artigos e notícias relevantes do segmento de previdência complementar fechada.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

E-mail marketing.

## • RESULTADO ALCANÇADO

2410 pessoas



### Fapers lança novo site

Diante de um cenário de mudanças intensas na área da tecnologia e nos modelos de gestão, onde a principal premissa é a transparência e a agilidade das informações, a Diretoria Executiva da Fapers definiu, como uma das prioridades para a Gestão 2017-2020, um projeto voltado para a melhoria da comunicação com seus participantes.



Alinhada ao novo plano de comunicação da entidade, a nova identidade visual da Fapers, recentemente concluída, conta agora, com um site totalmente repaginado. Moderno e de fácil navegação e localização das informações, o participante tem agora uma plataforma completa para se manter atualizado de todas as atividades, ações da Fundação, comunicados e notícias que a entidade realiza.

Com design responsivo, adaptado de acordo com o dispositivo de acesso (seja um PC, celular ou tablet), o site apresenta uma nova área restrita.



Nessa edição inaugural do novo canal mensal de comunicação, você também poderá acompanhar assuntos da área financeira, previdenciária e de gestão através do nosso novo BOLETIM FAPERS ONLINE.

Outra novidade é a criação da página oficial da entidade no Facebook, inaugurando nossa participação, também nessa rede social de comunicação.

**Esperamos que vocês gostem das novidades.  
Visite o nosso novo site: ele foi feito para você!**



FUNDAÇÃO ASSISTENCIAL E PREVIDENCIÁRIA DA EXTENSÃO RURAL NO RIO GRANDE DO SUL  
www.fapers.org.br | Rua Marçílio Dias, 1073 - Menino Deus - Porto Alegre - RS - Fone: 0800 643 7444

• **AÇÃO**

Campanhas de adesão

• **DESCRIÇÃO**

Campanhas voltadas à conscientização da importância da adesão ao plano previdenciário visando o longo prazo/ aposentadoria.

• **PÚBLICO-ALVO**

Empregados não participantes do patrocinador.

• **CONTEÚDO**

Foram criadas peças gráficas para divulgação nos canais oficiais da Entidade.

• **CANAIS DE COMUNICAÇÃO**

E-mail marketing, site e Facebook.

• **RESULTADO ALCANÇADO**

Campanhas patrocinadas via anúncios nas redes sociais com direcionamento para os empregados do patrocinador.



## • AÇÃO

Encontro Família Fundação

## • DESCRIÇÃO

Programação de palestras institucionais proferidas pela Diretoria Executiva nas cidades de maior concentração de participantes no Estado do Rio Grande do Sul. Nesses encontros, a Diretoria apresenta os resultados da Entidade e esclarece dúvidas dos participantes sobre os planos previdenciários.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes e assistidos.

## • CONTEÚDO

Perfil atualizado da Entidade. Resultado dos planos previdenciários. Ações em andamento. Lançamento de novos serviços.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

E-mail marketing, convite impresso enviado pelo correio, SMS e whatsapp. Notícias publicadas no site.

## • RESULTADO ALCANÇADO

Anualmente, a Fundação recebe, em média, 1.000 a 1.200 participantes e assistidos em 24 encontros.



## AÇÃO

Blog Família Previdência

## DESCRIÇÃO

Página com artigos sobre temas relacionados à previdência privada disponível em [www.familiaprevidencia.com.br](http://www.familiaprevidencia.com.br)

## PÚBLICO-ALVO

Participantes e prospecção de novos clientes (associados dos instituidores do Plano Família Previdência).

## CONTEÚDO

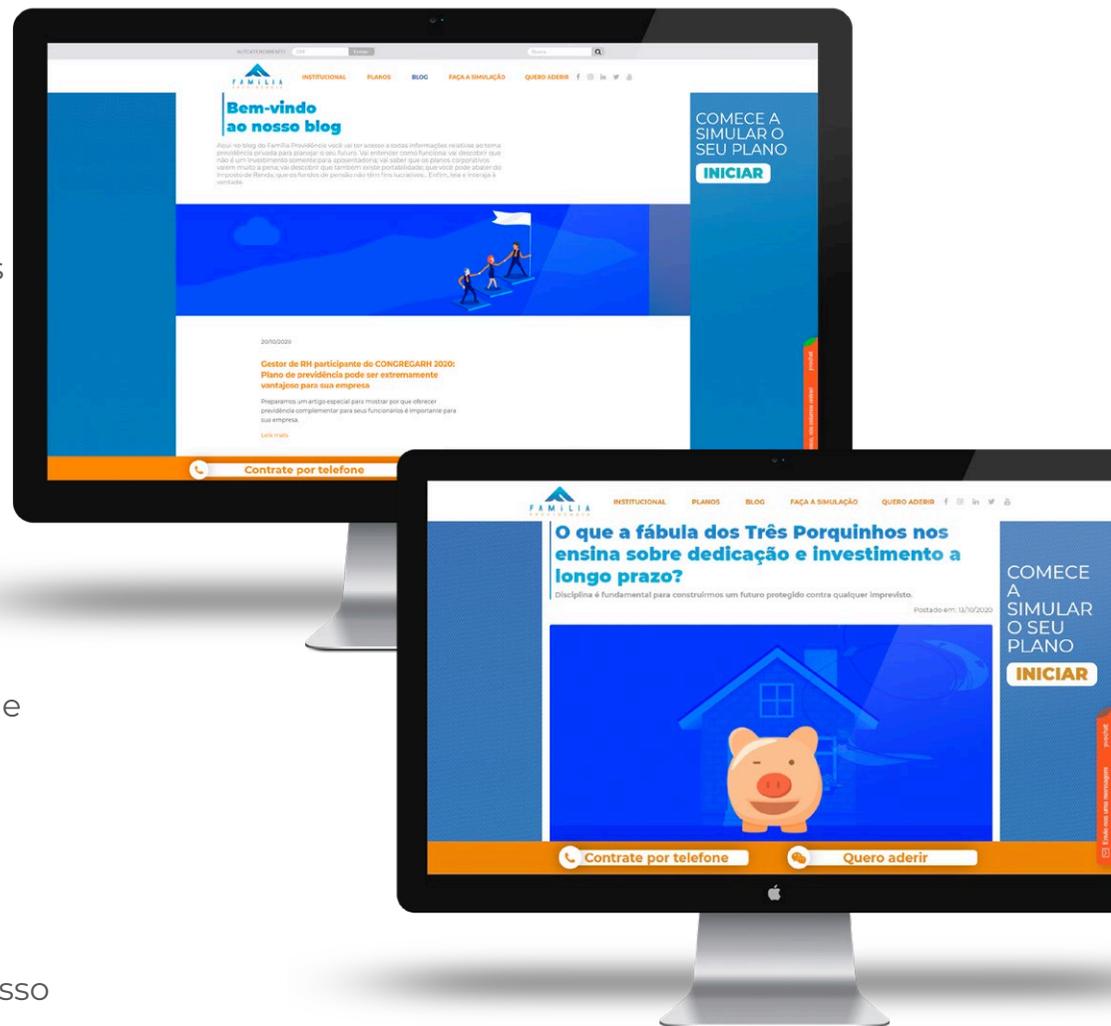
Os textos abordam a importância da previdência privada, suas vantagens, características dos modelos de planos previdenciários, investimentos, hábitos de consumo e longevidade.

## CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Página do site, newsletter mensal com os destaques do mês e impulsionamento nas mídias sociais.

## RESULTADO ALCANÇADO

O volume de acessos ao site e leitura dos artigos é bastante variado. Tivemos artigos com mais de 4.200 leitores em um mês e outros com pouco mais de 300. Os dados contribuem para o direcionamento dos conteúdos que atraem mais o nosso público.



## • AÇÃO

Seminário Caminhos para o Futuro

## • DESCRIÇÃO

Evento anual gratuito propõe uma reflexão sobre temas relevantes e tendências na sociedade.

## • PÚBLICO-ALVO

Aberto a comunidade

## • CONTEÚDO

Palestras com especialistas em comportamento, gestão de pessoas, finanças pessoais, previdência complementar, economia e filosofia.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Utilizamos todas as mídias eletrônicas para divulgar os eventos (hot site, e-mail marketing, whatsapp, mídias sociais). Também fazemos inserções na mídia impressa local por meio de assessoria de imprensa e veiculação de anúncios.

## • RESULTADO ALCANÇADO

Média de 400 pessoas por evento.



## • AÇÃO

Jornada financeira

## • DESCRIÇÃO

Palestras realizadas anualmente sobre investimentos e conjuntura econômica para participantes, empregados e associados vinculados às patrocinadoras e instituidores dos planos previdenciários.

## • PÚBLICO-ALVO

Aberto a comunidade

## • CONTEÚDO

Conjuntura econômica e investimentos da Fundação.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Divulgação por e-mail marketing, site, whatsapp e canais de comunicação de patrocinadores e instituidores.

## • RESULTADO ALCANÇADO

Média de 50 pessoas por evento.



## • AÇÃO

Programa de Preparação para Aposentadoria

## • DESCRIÇÃO

Um dos programas de maior relevância, entre as ações desenvolvidas pela Fundação Família Previdência é estruturado em forma de curso. O Programa de Preparação para Aposentadoria (PPA) ocorre em duas edições anuais, abordando temas como a reorganização do tempo livre, a importância de estabelecer novos projetos de vida, aspectos psicossociais inerentes à mudança de rotina, envelhecimento, relacionamento familiar, planejamento financeiro, entre outros. Consolida uma série de orientações importantes para os participantes que estão planejando sair do mercado de trabalho e aproveitar sua aposentadoria com novos desafios e oportunidades.

Estar preparado para este momento é fundamental para tornar a transição mais natural e tranquila. Nesse sentido, durante o curso, a Fundação entrega uma simulação do benefício que o participante vai receber ao se aposentar. Dependendo do modelo de plano ao qual está vinculado, é possível planejar aportes para aumentar o volume da poupança previdenciária que vai gerar o futuro benefício.

## • PÚBLICO-ALVO

Participantes e cônjuges.



## • CONTEÚDO

O curso, ministrado por consultores especializados, tem duração de três dias e é dirigido aos participantes que estão chegando perto da aposentadoria com, no máximo, três anos de antecedência à entrada em benefício. A cada edição, podem se inscrever 30 participantes, a fim de que as atividades e dinâmicas desenvolvidas ao longo do curso sejam bem aproveitadas pelo grupo.

## • CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Divulgação por e-mail marketing e site da Fundação.

## • RESULTADO ALCANÇADO

As primeiras experiências da Fundação com um Programa de Preparação para Aposentadoria iniciaram em 1985, devido ao grande número de aposentados que apresentavam sintomas como depressão, dificuldades de relacionamento familiar, entre outros, em consequência da desadaptação à aposentadoria. Ao longo desses anos, o Programa passou por remodelagens e aprimoramentos, se transformando em uma importante ferramenta de relacionamento com o participante. Até hoje, passaram pelo programa cerca de 2.500 pessoas.

Há o acompanhamento de adesão e frequência dos empregados ao programa. O resultado é monitorado por meio de indicadores que medem a adesão e o grau de satisfação dos participantes com o programa. As avaliações de resultados são analisadas visando identificar os impactos e as melhorias



### CURSO DE **PREPARAÇÃO PARA A APOSENTADORIA**

**18, 19 e 20 DE NOVEMBRO**

Inscreva-se no Programa de Preparação para Aposentadoria. Aberto para todos os participantes da Fundação que pretendem se aposentar nos próximos três anos. Lembre-se de solicitar, com antecedência, ao RH de sua empresa a liberação para participar deste evento.

### **INSCRIÇÕES GRATUITAS**

**Auditório Fundação Família Previdência**  
Rua dos Andradas, nº 702 - Porto Alegre - RS  
**Dias 18 e 19:** das 8h30min às 17h  
**Dia 20:** das 8h30min às 12h

**QUERO PARTICIPAR**

### **VAGAS LIMITADAS**

Encerramento das inscrições: 01/11/2019



advindas das avaliações dos participantes.

Em síntese, o Programa de Preparação para Aposentadoria oportuniza aos participantes espaço para discussão e reflexão sobre o tema, buscando prevenir desadaptações nesta fase da vida, bem como trabalhar a integração dos participantes com a entidade. Além disso, o Programa traz informações sobre os benefícios previstos no Regime Geral de Previdência Social e sobre os planos administrados pela Fundação Família Previdência.



## DIRETOR RESPONSÁVEL

Rodrigo Sisnandes | Fundação Família Previdência

## SECRETÁRIA EXECUTIVA

Marisa Bravi | Abrapp

## COORDENAÇÃO

Gilmar Barbosa | CELOS

## COORDENAÇÃO SUPLENTE

Catia Berger Rolim | FAPERS

## MEMBROS

Alice Romeiro de Almeida Soares | FUSAN

Camila Cristina Carriel de Moraes | FAPA

Carlos Alberto Britto Salamoni | Fundação Família Previdência

Carolina Pereira Simões | FUSESC

Deise Bianca Fiorelli Pazzim | PREVISC

Gustavo Bastiani Callegaro | Fundação Banrisul

José Ricardo Drigo | Mais Futuro

Malton Ferreira Moroz | FIBRA

Patricia Kuzawa dos Santos | OABPREV-SC

Priscila Cristina Cordeiro Grein Orreda | COPEL

Vivian Beltrame | ELOS



# ABRAPP

