



A Importância da Previdência Complementar e seus investimentos

Eric Marques (*)

Nos últimos dias, tive a oportunidade de analisar com mais profundidade as decisões que o participante de um plano de previdência complementar precisa tomar no momento de solicitar a aposentadoria. Os principais pontos questionados sempre recaem sobre as vantagens entre resgates e rendas, e como cada escolha depende do estilo de vida, dos objetivos e da realidade financeira de cada um. Entretanto, durante essas reflexões, outro ponto chamou a minha atenção. Quando falamos sobre o tema de previdência, a maioria das pessoas considera somente os benefícios relacionados ao INSS e não faz ideia de que a previdência complementar é uma ferramenta para explorar tipos de investimentos distintos e projetar uma segurança maior na aposentadoria.

Para avaliarmos um pouco melhor a diferença, podemos considerar algumas estatísticas disponíveis para o mercado. Do lado da previdência social, por exemplo, o último Anuário Estatístico divulgado pelo Ministério da Previdência Social mostra que o total de contribuintes (pessoas que tiveram pelo menos um vínculo como contribuinte empregado ou uma contribuição como contribuinte individual) do Regime Geral de Previdência Social (RGPS) alcançou 76,6 milhões em 2024. Já do lado da previdência complementar, os últimos números da Fenaprevi mostram que o total de planos de previdência aberta somava 13,6 milhões no final de outubro e, no que se refere ao modelo fechado, de acordo com dados da Abrapp, o total de pessoas beneficiadas soma cerca de 4 milhões. Considerando que a população brasileira de 15 a 64 anos está em torno de 140 milhões, podemos dizer que cerca de 55% dos adultos contam com o INSS e aproximadamente 13% possuem previdência complementar. Cabe destacar que essas bases foram consideradas exclusivamente para fins de sensibilidade, visando avaliar o comportamento da população.

Para mudar esse cenário, é importante reforçar as características e vantagens da previdência complementar, ressaltando principalmente as diferentes opções disponíveis. Ao contrário dos beneficiários do INSS, os participantes podem optar por perfis de investimentos e, desta forma, fazer um planejamento financeiro mais adequado para atingir sua saúde financeira. Principalmente quando falamos em previdência complementar aberta, como os planos PGBl e VGBl, há uma grande variedade no mercado.

Quando falamos de previdência complementar fechada, há empresas que oferecem diferentes opções para os participantes, mas ainda é comum vermos casos que oferecem apenas um único perfil de investimentos para todos. Na prática,

isso faz com que pessoas com horizontes de tempo diferentes sejam tratadas da mesma forma. Do ponto de vista do participante, essa simplicidade pode parecer positiva: ele adere ao plano e acredita que “já fez a sua parte”. Porém, a realidade é que aderir ao plano é só o primeiro passo.

Quando analisamos o comportamento dos participantes durante o período de acumulação, percebemos que muitos não se aprofundam nas alternativas de investimento oferecidas. Seja por falta de conhecimento ou orientação, acabam escolhendo um perfil que não combina com seu prazo ou sua tolerância ao risco. Por exemplo: um participante com idade próxima da aposentadoria, se estiver em um plano com muita volatilidade, pode comprometer o patrimônio justamente na fase mais sensível.

Para evitar este tipo de situação, há alguns fundos que utilizam o que chamamos de modelo de ciclo de vida. Esses fundos ajustam automaticamente a alocação ao longo do tempo: começam mais arrojados, quando o participante é jovem; passam para moderados, no meio do caminho; e encerram conservadores, próximo da aposentadoria. Esse modelo é interessante pois acompanha a evolução do perfil: os jovens têm um horizonte de acumulação maior e podem assumir mais risco, enquanto pessoas próximas da aposentadoria precisam de estabilidade.

De modo geral, o que precisamos disseminar é que, quando falamos em aposentadoria, precisamos incluir a previdência complementar no planejamento. Seja para quem optar pela previdência aberta ou tiver acesso à previdência complementar fechada, decidir pelo planejamento da aposentadoria é o primeiro passo. Escolher entre as opções e perfis de investimentos é a segunda etapa e, com ela, as particularidades de cada pessoa devem ser levadas em conta. Momento da vida e objetivos de médio e longo prazo são fatores essenciais na fase de acumulação.

Na hora da aposentadoria, será o momento de decidir entre resgatar ou receber renda. Esta é uma decisão importante, mas não existe isoladamente. Ela é consequência direta das escolhas feitas ao longo do caminho, principalmente da forma como o dinheiro foi investido. Por isso, entender o perfil de investimentos, conhecer as opções e refletir sobre objetivos e prazos são etapas essenciais.

A previdência complementar é um projeto de longo prazo e a alocação correta pode fazer toda a diferença entre uma aposentadoria confortável e uma cheia de incertezas.

(*) Consultor de Previdência da LUZ Soluções Financeiras.

Minha casa, meu banco: a revolução silenciosa que vai tirar 75% dos brasileiros do sufoco

Após décadas dominado por produtos caros de curto prazo, o mercado brasileiro está prestes a repetir no home equity o crescimento exponencial que transformou o financiamento imobiliário

Bruno Gama (*)

O mercado de crédito brasileiro construiu, ao longo de décadas, uma assimetria preocupante: quase 100 bilhões de reais circulam anualmente em cheque especial e rotativo de cartão, produtos com taxas que frequentemente ultrapassam 200% ao ano. Em contraste, o crédito com garantia de imóvel movimentou apenas 10 bilhões de reais em 2024, oferecendo taxas entre 18% e 22% ao ano. Essa discrepância não reflete apenas uma falha de mercado, mas uma oportunidade histórica de transformação que já começou a se materializar.

A história recente do crédito imobiliário no Brasil oferece o roteiro do que está por vir. No início dos anos 2000, o financiamento para aquisição de imóveis movimentava entre 2 e 5 bilhões de reais anuais. Com a consolidação da alienação fiduciária como instrumento de garantia e o avanço da segurança jurídica, esse mercado explodiu para mais de 220 bilhões de reais em 2024. O home equity está no exato ponto de inflexão em que o crédito imobiliário estava há 20 anos, e três fatores estruturais convergem para acelerar seu crescimento: regulação, tecnologia e educação financeira.

O Marco Legal das Garantias, implementado a partir de 2025, representa o primeiro catalisador dessa transformação. Ao permitir a segunda alienação fiduciária sobre o mesmo imóvel e desjudicializar parte do processo de retomada, a nova legislação libera o potencial de alavancagem de milhões de imóveis que estavam juridicamente travados. Um proprietário com financiamento residual de 100 mil reais em um imóvel avaliado em 1 milhão pode agora acessar até 500 mil



AndreyPopov_CANVA

reais adicionais em crédito garantido, algo juridicamente impossível até recentemente. Essa mudança regulatória replica, em essência, o marco das garantias que impulsionou o home equity nos Estados Unidos a partir da década de 1980, quando o mercado saltou de volumes residuais para uma carteira superior a 1 trilhão de dólares em duas décadas.

A tecnologia surge como o segundo pilar dessa revolução. Modelos automatizados de avaliação imobiliária (AVMs), integração digital com cartórios e uso de inteligência artificial na análise de crédito estão reduzindo drasticamente o tempo de processamento das operações. O que tradicionalmente levava dois meses pode hoje ser concluído em dias. Essa velocidade é fundamental porque o tomador de home equity busca liquidez para resolver necessidades prementes: quitar dívidas caras, custear tratamentos médicos, financiar educação ou investir em negócios. A fricção temporal era, até agora, um dos principais inibidores da demanda.

O terceiro fator, e talvez o mais estrutural, é a crescente educação financeira da população brasileira. Após anos sofrendo com o efeito bola de neve das dívidas de curto prazo, cada vez mais brasilei-

ros compreendem a diferença entre pagar 200% ao ano no rotativo e 20% ao ano em um empréstimo garantido. Essa alfabetização financeira está criando demanda ativa por produtos que, historicamente, exigiam oferta agressiva dos bancos. O consumidor endividado que descobre poder trocar 40 mil reais em dívidas de cartão por um empréstimo de 50 mil reais pagando 550 reais mensais em vez de 3 mil reais está protagonizando sua própria reestruturação financeira.

Apesar desse potencial evidente, o principal entrave permanece sendo o desconhecimento. Enquanto o cheque especial é oferecido automaticamente há décadas, tornando-se parte do vocabulário financeiro nacional, o home equity ainda opera na penumbra informacional. Os grandes bancos começaram a ofertar o produto com escala apenas nos últimos três ou quatro anos. Esse gap de divulgação precisa ser atacado não apenas com publicidade tradicional, mas com estratégias de embedded finance que entreguem a solução no contexto das necessidades específicas: financiamento educacional para famílias com filhos em faculdades de medicina, crédito para reforma arquitetônica, capital de giro para pequenos empresários. A popularização virá quando o produto deixar de ser vendido

como “home equity” e passar a ser oferecido como solução contextual para problemas concretos.

Os números internacionais dimensionam o potencial brasileiro. Em países desenvolvidos da Europa e nos Estados Unidos, o estoque de crédito imobiliário e home equity supera 100% do PIB. No Brasil, mal alcançamos 10%. Mesmo desconsiderando as diferenças estruturais entre as economias, é razoável projetar que o Brasil possa atingir 30% a 40% do PIB em crédito garantido por imóveis nas próximas décadas. Isso significaria um mercado de home equity beirando 100 bilhões de reais em sete a oito anos, partindo dos atuais 10 bilhões, um crescimento que, embora agressivo, é conservador quando comparado à trajetória do financiamento imobiliário.

A consolidação do home equity como produto de massa não será apenas uma vitória do sistema financeiro, mas um instrumento de reorganização econômica das famílias brasileiras. Setenta e cinco por cento da população está endividada, grande parte com imóveis que poderiam ser mobilizados para zerar dívidas de três dígitos anuais. Transformar patrimônio imobilizado em liquidez estruturada, com prazos de até 20 anos e taxas civilizadas, representa transferir poder de decisão financeira para quem mais precisa. A jornada para popularizar esse produto exige tecnologia, regulação e, principalmente, comunicação massiva. A próxima década dirá se o Brasil finalmente equilibra sua matriz de crédito ou permanece refém da armadilha do curto prazo.

(*) CEO da FlowCredi, marketplace de soluções de crédito com garantia que, em 2025, intermediou a aprovação de mais de 500 milhões de reais em empréstimos com garantia de imóveis.

Gouvêa Experience leva Delegação Internacional para a NRF 2026

A Gouvêa Experience, referência há mais de três décadas em conteúdo, inteligência e desenvolvimento estratégico para o varejo, anuncia a Delegação Internacional Gouvêa Experience para a NRF Retail's Big Show 2026 que acontece de 11 a 13 de janeiro, em Nova York (EUA). A jornada completa, realizada entre os dias 8 e 14 de janeiro, começa com um Study Tour exclusivo com visitas a operações icônicas de varejo, consumo, distribuição, tecnologia, inovação, experiências e serviços, proporcionando contato direto com os modelos de negócio mais avançados do mundo. Para completar a imersão, o Gouvêa Score atua como curadoria estratégica da NRF, pontuando e direcionando as palestras mais relevantes para executivos de varejo, consumo e serviços, garantindo foco no que realmente gera impacto para o mercado brasileiro.

Reconhecida como a mais relevante delegação brasileira rumo à NRF, a Gouvêa Experience entrega um programa diferenciado, com curadoria

avançada, experiências exclusivas, agenda proprietária e suporte completo, consolidando-se como a iniciativa nacional mais completa voltada à leitura estratégica do varejo global.

Roteiro diferenciado

A Delegação inicia sua programação com uma reunião de abertura no escritório do Google em Nova York, um dos ambientes corporativos mais inovadores do mundo. O encontro será conduzido por um representante da companhia que compartilhará visões sobre tecnologia, comportamento do consumidor, inovação e os movimentos que estão moldando o futuro do varejo global.

A escolha do Google como ponto de partida reforça o posicionamento premium da delegação, estabelecendo desde o primeiro dia uma experiência de alto nível, focada em provocar novas perspectivas, estimular conexões estratégicas e ampliar o repertório dos executivos antes mesmo do início oficial da NRF (<https://gouveaexperience.com.br/>).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 33º Subdistrito - Alto da Mooca ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **FILIFE CARLI DE MELO**, estado civil solteiro, filho de Luiz Carlos de Melo e de Cleirimar Coelho Carli de Melo, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **THAIS KAROLINE NEVES**, estado civil solteira, filha de Amilton Batista Neves e de Elizete Santos de Santana Neves, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **SERGIO ROBERT FERNANDES**, estado civil solteiro, filho de Sergio Fernandes e de Neide Candida Fernandes, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **LETICIA TURCO BRANDÃO**, estado civil solteira, filha de Gabriel Marques Brandão e de Palma Turco Brandão, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS 15º Subdistrito - Bom Retiro Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **WILTON DELMONDES DE SOUZA**, nascido em Araripina, PE, no dia 15/04/1988, profissão técnico de enfermagem, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste subdistrito - São Paulo, SP, filho de Raimundo Roque de Souza e de Izabel Delmondes de Macedo. A pretendente: **CLAUDIA VIEIRA PIRES**, nascida em Planalto, BA, no dia 06/04/1987, profissão eletrotécnica, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Olavio Pires Pereira e de Tereza Vieira de Jesus.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios



PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/7384-7A85-32A3-8D52> ou vá até o site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 7384-7A85-32A3-8D52



Hash do Documento

F2BE011CED0A6CFEF14D0DD1E2E144666F28CB40BF5C3200AFA371AECDB2E5C8

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 22/12/2025 é(são) :

- ☒ Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 22/12/2025 19:29 UTC-03:00
- Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.

IP: 172.16.4.6

AC: AC Certisign RFB G5

