

INFORMA MBPREV

O JORNAL TRIMESTRAL DO SEU PLANO DE PREVIDÊNCIA MBPREV

LGPD - LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS ENTRA EM VIGOR

Foi sancionada a Lei Geral da Proteção de Dados, a LGPD. Acompanhe as atualizações do assunto na MBPrev.

PÁGINA 03

MBPREV FAZ LIVES COM PARCEIROS DE GESTÃO DE INVESTIMENTOS

Foram realizadas 3 *lives* com temas relacionados a investimentos entre agosto e setembro. Saiba mais.

PÁGINA 4

COMO REDUZIR OS JUROS DE SEU FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO ATIVO

Fez financiamento imobiliário quando as taxas de juros eram maiores que hoje? Saiba como você também pode aproveitar essa redução e diminuir os juros contratados.

PÁGINA 05



PÁGINA 02 | INVESTIMENTOS: MBPREV CRIA MAIS UMA OPÇÃO DE INVESTIMENTOS, O PERFIL ARROJADO



PÁGINA 04 | PARCERIA ONROAD: MBPREV COMPARTILHA CONTEÚDO DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E INVESTIMENTOS



PÁGINA 03 | ATENDIMENTOS ON-LINE: COMO A MBPREV TEM ESTADO PRESENTE EM HOME-OFFICE



PÁGINA 06 | SETEMBRO AMARELO: MÊS DE PREVENÇÃO AO SUICÍDIO



MBPREV CRIA MAIS UMA OPÇÃO DE INVESTIMENTOS, O PERFIL ARROJADO

Este ano não tem sido fácil em diversos aspectos e não foi diferente no mundo dos investimentos. Meses atrás, o mercado financeiro acreditava que o Brasil já tinha atingido sua mínima histórica na taxa Selic, a bolsa de valores estava em suas máximas históricas e a gradativa redução da dívida pública que acontecia trazia uma expectativa de um ano de 2020 bem positivo.

Ocorre que ninguém imaginava a magnitude do que estaria por vir, as pessoas passaram a ter um olhar mais adiante com tantas incertezas e, o lado bom disso, é que os níveis de poupança no Brasil aumentaram, bateu-se recorde de números de CPF na bolsa de valores e muito se tem falado e percebido "na pele" quanto à importância de se ter um planejamento financeiro e de investimentos adequado.

A MBPrev entende que todos esses indicadores mostraram que este era o momento de dar um passo adiante nos investimentos e ofertar uma opção a mais para aqueles participantes que possuem um perfil de risco maior ao já ofertado no perfil moderado.

Desta forma, a campanha de alteração de perfil de investimento deste ano contou com uma novidade: o **perfil arrojado**. Agora, todos os participantes podem optar por algum dos três perfis disponíveis: conservador, moderado e arrojado.

Os perfis que já existiam não sofreram alterações, mas abaixo segue detalhamento de cada um deles:

- **Perfil Conservador:** investe 100% em renda fixa. Este é o perfil para quem não tem muito tempo até o recebimento do benefício da MBPrev ou já até recebe o benefício mensalmente - ou ainda é seu perfil de risco - e seu orçamento mensal necessita de alguma estabilidade no valor do recebimento;
- **Perfil Moderado:** tem meta de investir 90% em renda fixa e 10% em renda variável, podendo variar entre 0% e 15%. É interessante para quem se preocupa com movimentos abruptos de mercado, mas tem alguma tolerância às oscilações de mercado, buscando obter ganhos maiores no longo prazo;

ATENTE-SE SEMPRE AO SEU PERFIL DE RISCO, OBJETIVOS E HORIZONTE DE TEMPO. BUSQUE CONHECER NO QUE VOCÊ INVESTE E LEMBRE-SE: RENTABILIDADE PASSADA NÃO É GARANTIA DE RENTABILIDADE FUTURA.

- **Perfil Arrojado:** tem meta de investir 80% em renda fixa e 20% em renda variável, podendo variar entre 10% e 25%. É um perfil de investimentos interessante para quem busca obter ganhos maiores em horizonte de tempo mais longo e aceita correr mais de risco que o Perfil Moderado.

É importante atentar-se que as classes de ativos são as mesmas (renda fixa e renda variável), mas em proporções diferentes. O Perfil Arrojado tem o dobro de Bolsa de Valores que o Perfil Moderado tem, ou seja, se a Bolsa cair, o Arrojado sofrerá mais, em contrapartida, se a Bolsa subir, o Arrojado tende a render mais que o Perfil Moderado.

A campanha de alteração de perfil de investimento foi encerrada em setembro e a mudança dos saldos daqueles participantes que optaram por outro perfil ocorrerá a partir de **outubro de 2020**.

Para maiores detalhes, consulte a Política de Investimento disponibilizada em nosso site. Toda a equipe MBPrev está à disposição para tirar quaisquer dúvidas a respeito deste assunto ou os demais assuntos relacionados ao seu plano de previdência.



ATENDIMENTOS ON-LINE: COMO A MBPREV TEM ESTADO PRESENTE EM HOME-OFFICE

O atendimento presencial da MBPrev sempre foi um dos principais canais de comunicação entre nós e vocês, participantes. Sempre foi uma preocupação da MBPrev prestar a melhor experiência ao nosso participante, seja pessoalmente, através dos nossos canais digitais ou ainda por telefone.

Desde março o atendimento da MBPrev tem sido realizado em regime de *home-office* por nossos colaboradores, mas a preocupação em prestar o melhor atendimento e experiência foram mantidos.

Isto foi possível devido à implantação do *home-office* na MBPrev ter sido realizada no ano passado, desta forma, tanto a nossa equipe como nossos equipamentos e sistemas já estavam adequados e adaptados para essa realidade, sendo possível mantermos a comunicação de maneira fácil e eficiente, da mesma forma como quando estávamos "na fábrica".

A MBPrev continua a atender e responder às solicitações dos participantes em até 48 horas, tanto por e-mail como através do nosso site, via "Fale Conosco". Para enviar um e-mail diretamente à nossa Central de Atendimento, basta enviá-lo para endereço: pool-id.mbpPrev@daimler.com.

O atendimento telefônico também continua sendo realizado, ao ligar para os nossos ramais da Central de Atendimento, (11) 4173-0607/6776, a ligação é direcionada aos telefones móveis que nossos colaboradores estão utilizando em suas residências, desta forma, continua sendo fácil falar conosco, independentemente do meio de comunicação que o participante preferir.

Não deixe de entrar em contato conosco em caso de necessidade ou ainda que para bater um papo sobre o plano, organização financeira ou qualquer outro assunto que preferir. :)

LGPD: LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS ENTRA EM VIGOR



No último dia 17 de setembro foi sancionada a lei nº 13.709, passando a vigorar a partir do dia 18 de setembro a Lei Geral de Proteção de Dados no país.

São inúmeras as medidas previstas na lei no intuito de proteger os dados e a privacidade. Todas as empresas e órgãos públicos precisarão adotar medidas para ficarem em conformidade com ela e com a MBPrev não é diferente.

Visando a transparência, a MBPrev criou no site um espaço destinado somente a informações quanto ao assunto. Acompanhe as atualizações da LGPD em nosso site.

MBPREV FAZ TRÊS LIVES COM NOSSOS PARCEIROS DE GESTÃO DE INVESTIMENTOS



A MBPrev realizou entre os meses de agosto e setembro três *lives* com os parceiros que cuidam dos recursos da MBPrev, seja na gestão de recursos como na consultoria e acompanhamento dos investimentos.

Para a primeira *live*, a MBPrev trouxe a Economista-Chefe do BNP Paribas Asset Management, a Tatiana Pinheiro, para falar sobre Cenário Econômico, tendo mais de 300 participantes e nossa Diretora AETQ, Luciana Bassan, como moderadora.

Para a segunda *live*, a MBPrev trouxe a Bradesco Asset Management para abordar o tema: "O que esperar da renda fixa e da renda variável no pós-pandemia?". Quem falou para os colaboradores foi o *Portfolio Specialist*, Cristiano Corrêa, que tem mais de 20 anos de experiência no mercado financeiro e a Nágila Martins, colaboradora da MBPrev há 12 anos que integra hoje a nossa equipe de investimentos.

E para a última *live*, propusemos uma conversa entre especialistas do mercado sobre tomada de decisão nos investimentos, trazendo o nosso Diretor Superintendente, Paulo Lucarini, que está à frente da MBPrev nos últimos 10 anos, palestrante do assunto e professor universitário, convidamos o nosso *Advisor* de Investimentos, Everaldo Guedes, uma das referências do mercado, palestrante sobre o assunto no Brasil e no exterior e também convidamos Edgar Pina, *Trader* da Mesa de Operações da MBBras, professor universitário com mais de 20 anos de experiência no mercado financeiro. Esta última *live* está disponível em nosso *site*.

A MBPrev recebeu ótimos *feedbacks* sobre essas ações, este novo formato foi bem integrador e continuaremos a propor conteúdos e debates de maneiras diferentes, possibilitando um maior alcance e as mais diversas temáticas.

MBPREV COMPARTILHA CONTEÚDO DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E INVESTIMENTOS



Este ano, a área de Treinamento da MBBras criou o OnRoad, um canal disponibilizado em diversas redes sociais (Instagram, LinkedIn, YouTube e Spotify) com o intuito de democratizar o conhecimento, não somente aos colaboradores, mas para a sociedade de maneira geral.

Pensando em como essa iniciativa vem ao encontro do programa de Educação Financeira e Previdenciária que a MBPrev dá andamento há, pelo menos, 7 anos, nós firmamos uma parceria com o OnRoad, na qual a MBPrev gera conteúdo e o OnRoad disponibiliza nas redes de maneira gratuita, para quem desejar aprender.

A parceria está apenas começando e já temos vídeos falando sobre: perfil de risco, perfil de investimento, previdência é coisa pra jovens, entre outros. Acompanhem nosso conteúdo, dividam com seus familiares e amigos. Para seguir, acesse: linktr.ee/onroad.

COMO REDUZIR OS JUROS DE SEU FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO ATIVO



Este ano a taxa Selic chegou em sua mínima histórica, atualmente aos 2% ao ano e essa redução reflete não somente em seus investimentos, mas também nas taxas de juros que os bancos cobram para conceder financiamentos e empréstimos.

Um financiamento imobiliário costuma ter um longo horizonte de tempo, de quinze, vinte, até mesmo trinta anos, por isso um dos momentos cruciais na contratação de um financiamento imobiliário é de estudar o impacto dessa taxa de juros contratada. Essa taxa lhe acompanhará por muitos e muitos anos e quanto maior o horizonte de tempo, maior é impacto dela em suas contas.

Há não muito tempo atrás, o Brasil tinha uma taxa Selic na casa dos dois dígitos, o que hoje é 2% ao ano já chegou a ser 14,25% ao ano e as pessoas que contrataram financiamentos imobiliários em períodos anteriores a 2020, em maioria, contrataram taxas superiores às taxas negociadas atualmente.

Mas, o que fazer se você já assinou um contrato acordando essa taxa?

Primeiro de tudo, consulte seu contrato, saiba qual é a sua taxa contratada, inclusive qual é o Custo Efetivo Total (CET), que mostra quanto, de fato, você tem gasto com este financiamento, incluindo todos os demais encargos gerados devido à contratação. Em geral, você também consegue essas informações no *bankline* do banco que lhe concedeu o financiamento.

Com essas informações em mãos, você pode falar com o gerente de conta do banco que realizou este financiamento para entender o que o banco pode lhe oferecer, muitos ofertam reduções se você fizer um novo financiamento, por exemplo, vendendo o imóvel atual, quitando sua dívida e comprando um outro, então, nessa nova aquisição, o banco lhe oferta uma taxa melhor que a anteriormente contratada.

Entretanto, se uma troca de imóvel **não for seu objetivo**, você pode fazer uma espécie de "leilão" do seu financiamento em outros bancos.

Atualmente, através do site dos bancos você já consegue fazer uma simulação e ter uma ideia por "ordem de grandeza" de quanto estes bancos têm cobrado de taxa de juros em seus financiamentos imobiliários. Escolha aqueles bancos que oferecem as melhores taxas frente à sua taxa atual e vá até este banco. Lá, informe que você tem um financiamento com o saldo devedor de "x", a uma taxa de juros de "y" e faltam "x" anos para o término. Mencione que você tem intenção de passar este financiamento para este banco, dependendo das condições ofertadas.

Em geral, eles solicitarão documentações para realizar uma análise de crédito e, após isto, eles enviarão uma solicitação de **Portabilidade** ao banco que detém o financiamento atualmente. O banco atual pode fazer uma contraproposta, e nessa condição, sim, você consegue uma redução da sua taxa de juros sem ser necessário contratar um novo financiamento, mas se o banco atual não conseguir cobrir a oferta do outro, basta portar, ou seja, transferir este financiamento para o novo banco e passar a economizar.

É importante lembrar que há custos com documentação, então é importante analisar o todo, se você já estiver no fim de seu financiamento, por exemplo, talvez essas custas façam com que não valha a pena, mas se o seu financiamento está longe do fim, faça as contas e aproveite este momento!

SETEMBRO AMARELO: MÊS DE PREVENÇÃO AO SUICÍDIO

O Setembro Amarelo é uma campanha de conscientização sobre a prevenção do suicídio. No Brasil, foi criado em 2015 pelo CVV - Centro de Valorização da Vida, CFM - Conselho Federal de Medicina e ABP - Associação Brasileira de Psiquiatria, com a proposta de associar à cor ao mês que marca o Dia Mundial de Prevenção do Suicídio (10 de setembro).

Ao longo dos últimos anos, escolas, universidades, entidades do setor público e privado e a população de forma geral se envolveram neste movimento.



As razões podem ser bem diferentes, porém muito mais gente do que se imagina já pensou em suicídio. Segundo estudo realizado pela Unicamp, 17% dos brasileiros, em algum momento, pensaram seriamente em dar um fim à própria vida e, desses, 4,8% chegaram a elaborar um plano para isso. Em muitos casos, é possível evitar que esses pensamentos suicidas se tornem realidade.

A primeira medida preventiva é a educação. Durante muito tempo, falar sobre suicídio foi um tabu, havia medo de se falar sobre o assunto. De uns tempos para cá, especialmente com o sucesso da campanha Setembro Amarelo, esta barreira foi derrubada e informações ligadas ao tema passaram a ser compartilhadas, possibilitando que as pessoas possam ter acesso a recursos de prevenção.

Saber quais as principais causas e as formas de ajudar pode ser o primeiro passo para reduzir as taxas de suicídio no Brasil, onde atualmente 32 pessoas por dia tiram a própria vida. Surge então um outro desafio: falar com responsabilidade, de forma adequada e alinhada ao que recomendam as autoridades de saúde, para que o objetivo de prevenção seja realmente eficaz.

PODEMOS FICAR ATENTOS AO ISOLAMENTO, MUDANÇAS MARCANTES DE HÁBITOS, PERDA DE INTERESSE POR ATIVIDADES DE QUE GOSTAVA, DESCUIDO COM APARÊNCIA, PIORA DO DESEMPENHO NA ESCOLA OU NO TRABALHO, ALTERAÇÕES NO SONO E NO APETITE, FRASES COMO “PREFERIA ESTAR MORTO”, “QUERO DESAPARECER” OU “VOCÊS ESTARIAM MELHORES SEM MIM” PODEM INDICAR NECESSIDADE DE AJUDA.

A ajuda pode vir de um amigo, parente, colega de trabalho ou escola, professores, ou alguém que está próximo a quem precisa e também dos voluntários do CVV - Como vai você?, que são treinados para conversar com pessoas que estejam passando por alguma dificuldade e que possam pensar em tirar sua vida. Para conversar com um voluntário, basta ligar para o telefone 188, gratuito, que funciona 24 horas. Também é possível mandar um e-mail ou falar pelo chat, que podem ser acessados pelo site www.cvv.org.br.

No mesmo site há alguns vídeos produzidos em parceria com a UNICEF, para divulgar a importância da Prevenção.