

INFORMA MBPREV

ESSA NEWSLETTER É PARA VOCÊ FICAR POR DENTRO DE TUDO



RESULTADOS DO SEMESTRE, ESCOLHAS FINANCEIRAS E OS NOVOS DESAFIOS DE DECIDIR EM UM MUNDO CADA VEZ MAIS INTELIGENTE – E IMPREVISÍVEL.

BOA LEITURA!



MBPREV & MAIS GERAÇÕES - PLANEJAMENTO

- PÁGINA 2 | ABERTURA
- PÁGINA 3 | ATENDIMENTOS MBPREV 1º SEM 2026
- PÁGINA 4 | MBPREV NAS ÁREAS
- PÁGINA 5 | MAIS GERAÇÕES

CENÁRIO & INVESTIMENTOS

- PÁGINA 6-7 | LIVES E PERFIS
- PÁGINA 8-9 | RESULTADOS E CENÁRIO ECONÔMICO
- PÁGINA 10-11 | DIVERSIFICAÇÃO E CONSTRUÇÃO DA CARTEIRA

COMPORTAMENTO & EDUCAÇÃO FINANCEIRA

- PÁGINA 12-13 | INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E DECISÕES FINANCEIRAS
- PÁGINA 14-15 | COMPORTAMENTO E CONSTRUÇÃO DE PATRIMÔNIO
- PÁGINA 16 | EDUCA MBPREV
-  FALE CONOSCO

UMA EDIÇÃO SOBRE ESCOLHAS — E SOBRE O QUE FAZEMOS COM ELAS

O primeiro semestre de 2026 reuniu acontecimentos capazes de alterar expectativas em poucos dias: tensões comerciais, conflitos geopolíticos, oscilações do petróleo, mudanças nas projeções de juros e uma economia brasileira que combinou atividade resiliente com inflação ainda desafiadora. Nesse ambiente, acompanhar números foi importante. Compreender o que eles significam para decisões de longo prazo foi ainda mais.

Esta edição conecta as entregas da MBPrev às escolhas que fazem parte da vida financeira dos participantes. Os dados de atendimento mostram uma Entidade mais próxima; o Plano Mais Gerações amplia a conversa para o planejamento familiar; a Campanha de Alteração de Perfil revela como diferentes pessoas reavaliam risco e horizonte; e os resultados dos investimentos ajudam a colocar o semestre em perspectiva.

Também olhamos para um tema que já influencia empresas, mercados e a rotina das pessoas: a inteligência artificial. Ela pode organizar informações, comparar cenários e acelerar análises. Mas não elimina emoções, vieses ou a responsabilidade por decisões financeiras. Por isso, a tecnologia divide espaço nesta edição com um comparativo entre o cérebro que busca recompensa imediata e o cérebro que aprende a construir patrimônio com consistência.

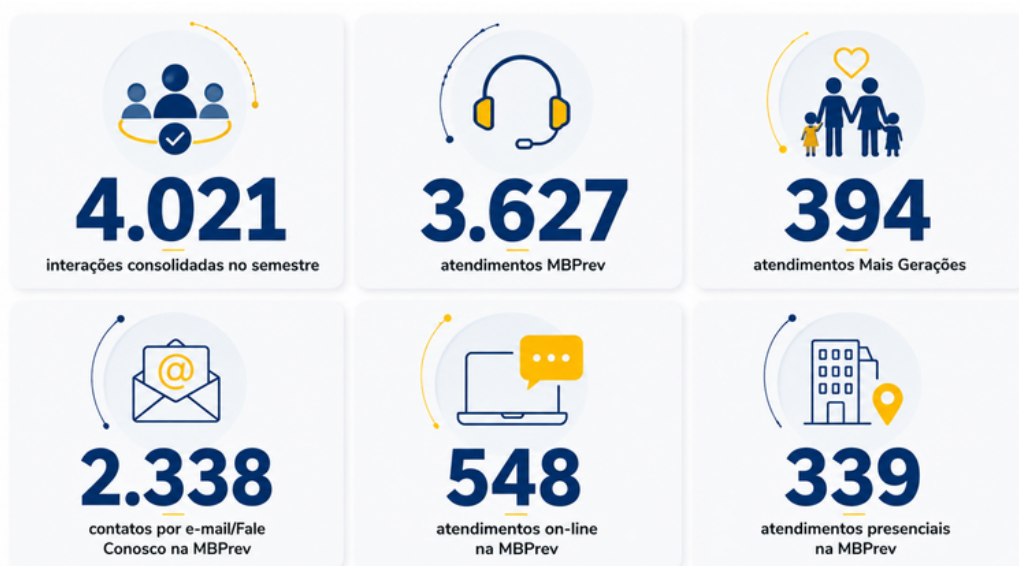


A tecnologia amplia as respostas. O futuro continua sendo construído pelas perguntas — e pelas escolhas — de cada pessoa.

CADA CONTATO COMEÇA COM UMA NECESSIDADE. E PODE TERMINAR COM UMA DECISÃO IMPORTANTE.

Uma dúvida sobre benefício, uma solicitação cadastral, uma simulação ou uma conversa sobre contribuição podem parecer assuntos pontuais. Para quem procura a MBPrev, porém, cada contato faz parte de uma decisão maior: cuidar do presente sem perder de vista o futuro.

No primeiro semestre de 2026, os canais da MBPrev registraram 3.627 interações. Somados os 394 atendimentos relacionados ao Plano Mais Gerações, foram 4.021 contatos no período. O volume inclui diferentes canais e reflete a diversidade de temas que fazem parte da jornada dos participantes.



O e-mail e o Fale Conosco permaneceram como as principais portas de entrada da MBPrev. Ao mesmo tempo, a ampliação dos canais de atendimento, com recursos como o novo Chat e a URA, trouxe mais opções de relacionamento aos participantes. Em junho, o consolidado dos dois planos alcançou 695 interações, sendo 554 da MBPrev e 141 do Mais Gerações.

Independentemente do canal escolhido, cada atendimento representa uma oportunidade de orientar, esclarecer dúvidas e apoiar decisões que podem fazer diferença no planejamento financeiro e previdenciário de longo prazo.

PRECISA FALAR COM A MBPrev?

Cada canal pode ser escolhido conforme a necessidade do participante.



Chat Instantâneo

Converse on-line com a nossa equipe.



URA Telefônica

Ligue: (11) 4173-6776 ou (11) 4173-0607



Fale Conosco

Envie sua mensagem. Retornaremos seu contato em até 48h úteis.



Acesse nosso site

[CLIQUE AQUI >](#)

QUANDO A MBPREV VAI ATÉ O PARTICIPANTE, A CONVERSA MUDA

Planejamento financeiro de longo prazo nem sempre começa em uma reunião marcada. Às vezes, começa no corredor, em uma pergunta rápida ou em uma dúvida que a pessoa vinha adiando. Foi com essa lógica que o MBPrev nas Áreas levou o atendimento do Plano Mais Gerações para perto dos colaboradores em São Bernardo do Campo.

Em março, foram 261 atendimentos presenciais distribuídos em seis dias. Em junho, outros 106 atendimentos aconteceram em cinco datas. Somados, os dois ciclos alcançaram 367 atendimentos in loco — oportunidades para explicar o plano, esclarecer dúvidas e mostrar como o planejamento pode incluir filhos, netos, cônjuges e os pais dos participantes.



MARÇO

261atendimentos
presenciais

EM 6 DIAS



JUNHO

106atendimentos
presenciais

EM 5 DIAS



TOTAL

367atendimentos
em 2 ciclos

2 CICLOS



O **Mais Gerações** é um produto financeiro de médio e longo prazo que abre espaço para uma conversa sobre tempo, disciplina de contribuição e projetos familiares.

Quanto mais cedo essa conversa acontece, maior a possibilidade de transformar intenção em planejamento.



MAIS GERAÇÕES: QUANDO O CUIDADO COM O FUTURO ULTRAPASSA UMA GERAÇÃO



Planejar o futuro não precisa terminar na própria aposentadoria. Em muitas famílias, a organização financeira também envolve filhos, netos, cônjuges, pais e outras pessoas com quem compartilhamos projetos, responsabilidades e sonhos.

O Plano Mais Gerações foi criado para ampliar esse cuidado.

Como produto financeiro de médio e longo prazo, ele oferece uma estrutura voltada à formação de reserva, permitindo transformar intenção em contribuição recorrente e disciplina ao longo do tempo.

Os dados de atendimento ajudam a mostrar que essa conversa está avançando. No primeiro semestre, o Plano gerou 394 interações. Somente em junho foram 141, das quais 107 ocorreram presencialmente — sinal de que o contato direto continua relevante para apresentar possibilidades, esclarecer regras e aproximar o planejamento da realidade de cada família.



O futuro de quem você ama também merece um plano.
Saiba mais sobre o Mais Gerações clicando aqui!

CONVERSAS QUE AJUDAM A DECIDIR MELHOR

Investir também passa por compreender o cenário. No primeiro semestre, a MBPrev promoveu encontros com especialistas do mercado para aproximar temas de investimentos de diferentes públicos — das características das classes de ativos à leitura do ambiente econômico e às decisões de longo prazo.



Quatro encontros, diferentes perspectivas e um mesmo propósito: ampliar o acesso à informação para apoiar decisões mais conscientes e alinhadas ao longo prazo.

UMA DECISÃO, DIFERENTES CAMINHOS

Escolher um perfil de investimento não significa tentar descobrir qual opção renderá mais no próximo mês. Significa alinhar a carteira ao prazo, aos objetivos e à capacidade de conviver com oscilações. Por isso, a janela de alteração de perfil é menos um convite à mudança e mais uma oportunidade de revisão consciente.

Na primeira campanha de 2026, 75 participantes solicitaram alteração, movimentando R\$ 29,1 milhões. A maior parte dos recursos saiu do perfil Conservador em direção ao Moderado e ao Arrojado. O movimento líquido foi de saída de R\$ 25,96 milhões do Conservador, com entrada de R\$ 19,43 milhões no Moderado e R\$ 6,53 milhões no Arrojado.

Os números descrevem o que aconteceu, mas não indicam, por si só, se uma mudança foi adequada para cada participante. A decisão deve considerar horizonte, tolerância ao risco, momento de vida e objetivo previdenciário — não apenas a rentabilidade mais recente.

Antes de solicitar uma alteração, vale fazer três perguntas: meu objetivo mudou? Meu prazo mudou? Minha capacidade de conviver com oscilações mudou? Quando as respostas permanecem iguais, mudar apenas porque outro perfil se destacou recentemente pode significar dirigir olhando pelo retrovisor.

Revise antes de decidir!



Anote pra não esquecer:
em **OUTUBRO** acontece a próxima campanha!



De **01 a 31 de outubro** de 2026
(migração de saldo em 03/11/26)



Lembre-se: seu perfil de investimento influencia diretamente o desempenho da sua reserva previdenciária. Aproveite esse período para tomar decisões conscientes e alinhadas ao seu futuro.

OUTUBRO 2026

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
				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

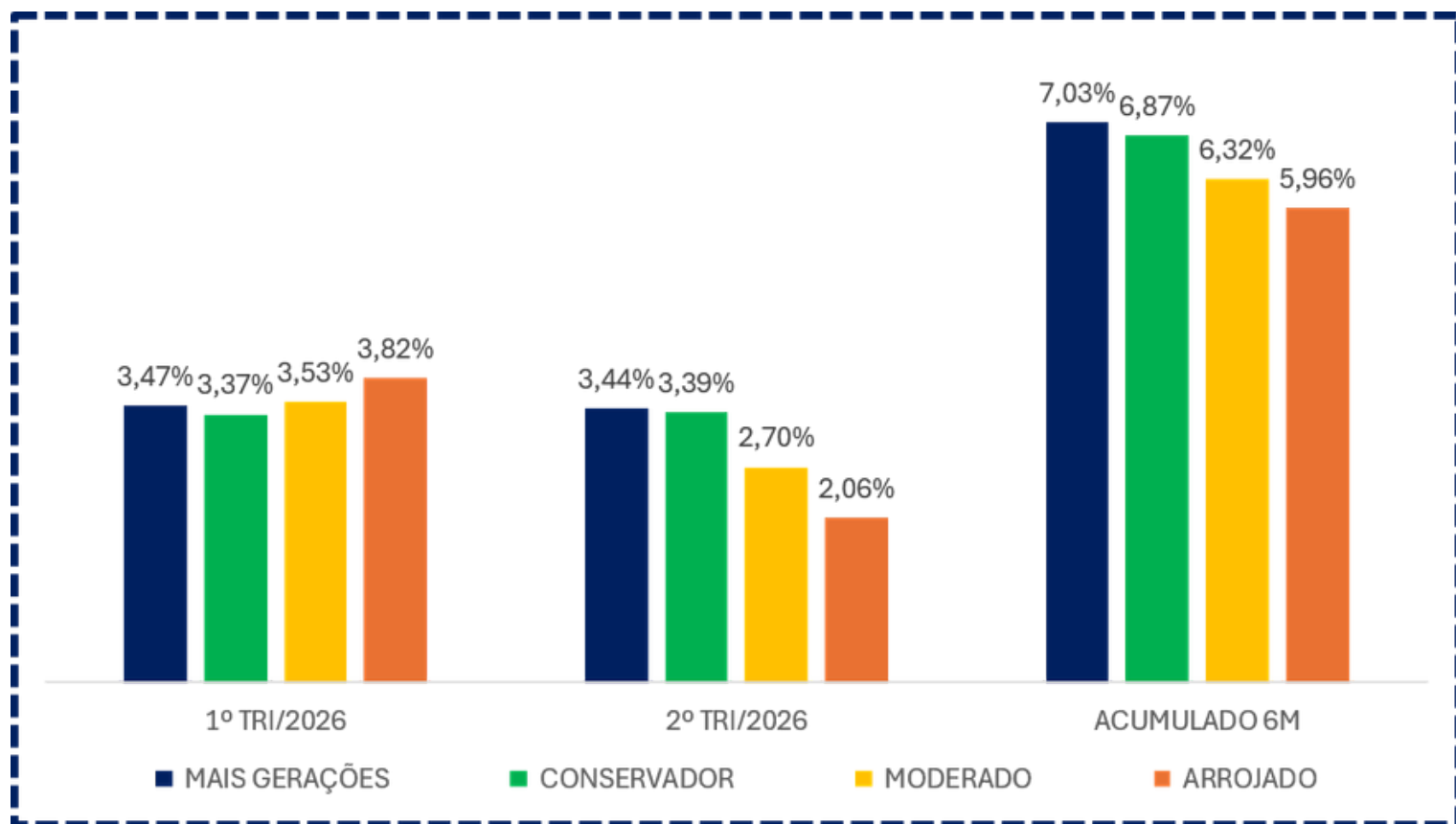
 Período para solicitar alterações de perfil



Saiba mais sobre Perfil de Investimento aqui.

RESULTADO COM CONTEXTO VALE MAIS DO QUE RESULTADO ISOLADO

Os resultados de um semestre são importantes, mas ganham sentido quando observados junto com o risco assumido, o benchmark, o horizonte previdenciário e os acontecimentos que movimentaram os mercados. No primeiro semestre de 2026, a alternância entre otimismo e aversão ao risco exigiu disciplina e diversificação.



No cenário internacional, a economia global permaneceu resiliente, mas submetida a fortes mudanças de humor. Tensões comerciais, a guerra no Oriente Médio e as oscilações do petróleo voltaram a pressionar expectativas de inflação e reduziram a perspectiva de cortes mais rápidos de juros nas principais economias. Nos Estados Unidos, a atividade e os investimentos em tecnologia continuaram firmes, enquanto o Federal Reserve manteve postura cautelosa diante de uma inflação ainda acima da meta.

[Clique aqui e veja os Informes Financeiros que explicam os impactos nas rentabilidades mensais.](#)

No Brasil, o PIB cresceu 1,1% no primeiro trimestre em relação aos três meses anteriores, apoiado por atividade e mercado de trabalho resilientes. A inflação desacelerou no encerramento do semestre, com IPCA de junho de 0,16%, mas continuou no centro das decisões econômicas. Em junho, o Banco Central reduziu a Selic para 14,25% ao ano. Ao mesmo tempo, as incertezas fiscais, o endividamento público e a aproximação do debate eleitoral seguiram influenciando o câmbio, os juros e a Bolsa.

 RADAR ECONÔMICO Fechamento do Semestre		
INDICADOR	LEITURA	POR QUE IMPORTA
 Selic	14,25% a.a.	Taxa básica ao fim de junho; define o custo do crédito e influencia os retornos dos investimentos.
 IPCA	0,16% em junho	Principal medida de inflação. Impacta o poder de compra e as decisões de juros. Acumulou 3,36% no ano e 4,64% em 12 meses.
 PIB	+1,1% no 1º tri	Crescimento frente ao trimestre anterior, com ajuste sazonal. Mede o ritmo da economia. Crescimento maior tende a favorecer empregos e empresas.
 Ibovespa	172.024 pontos	Fechamento de 30/06; alta de 6,76% no ano. Termômetro do mercado acionário brasileiro e da confiança dos investidores.
 Dólar + Brent	R\$ 5,18 US\$ 72,92	Fechamentos de 30/06; influenciam inflação, custos de produção, energia e percepção de risco global.



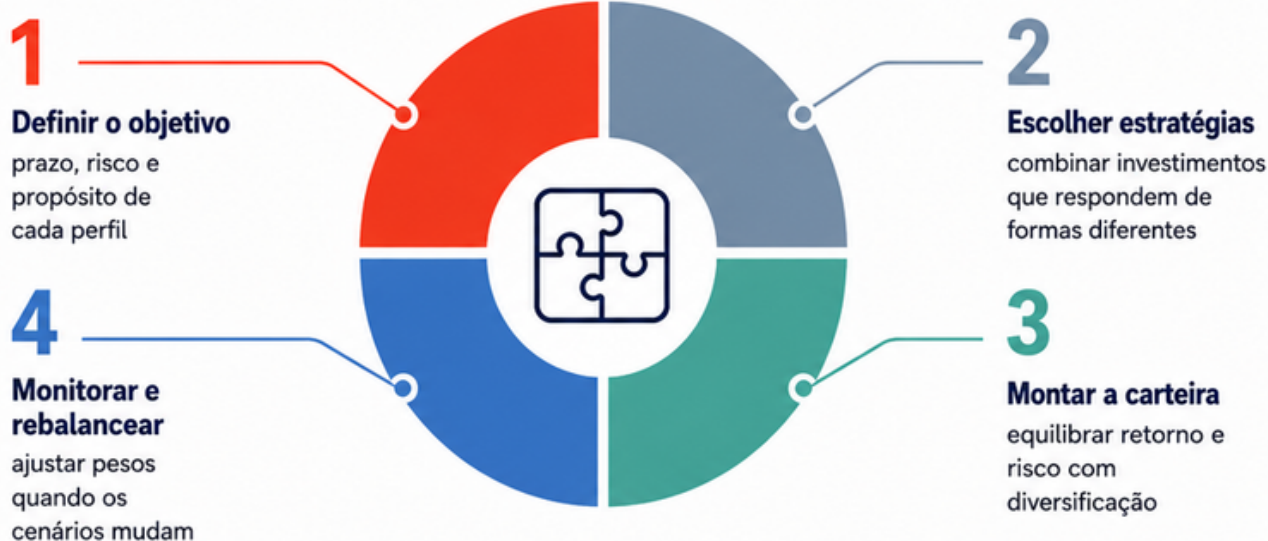
Acompanhar indicadores no contexto ajuda a tomar decisões mais conscientes e alinhadas ao seu horizonte e objetivos.



NÃO EXISTE INVESTIMENTO PERFEITO. EXISTE CARTEIRA BEM CONSTRUÍDA.

Quando um investimento se destaca, é natural imaginar como seria ter concentrado todos os recursos nele. O problema é que a mesma retrospectiva que torna os ganhos evidentes costuma esconder os riscos enfrentados no caminho — e a possibilidade de o cenário mudar rapidamente.

UM PROCESSO CONTÍNUO EM QUATRO ETAPAS



DO UNIVERSO AO INVESTIMENTO CERTO



Investimento perfeito não existe. Carteira bem construída, sim.

Diversificar não é simplesmente acumular muitos produtos. É combinar investimentos que respondem de formas diferentes aos mesmos acontecimentos, respeitando o objetivo, o prazo e o risco de cada carteira. Em períodos de tranquilidade, ativos distintos podem parecer independentes; em momentos de estresse, vários deles podem cair ao mesmo tempo. Por isso, a construção da carteira exige monitoramento e rebalanceamento.

Nos perfis de investimento, essa combinação é definida para oferecer caminhos com diferentes níveis de oscilação e potencial de retorno. O papel do participante não é escolher o vencedor do último ano, mas identificar qual estrutura continua coerente com sua jornada previdenciária.

Mudanças frequentes em busca do perfil que mais rendeu podem fazer o participante comprar depois da alta e sair depois da queda. Disciplina e alinhamento ao objetivo tendem a ser mais importantes do que tentar acertar cada movimento do mercado.

TRÊS IDEIAS PARA LEVAR

- Diversificação prepara a carteira para cenários diferentes.
- Rentabilidade deve ser observada junto com risco e horizonte.
- Rebalancear é ajustar a rota; não abandonar o plano a cada notícia.

APOSENTADORIA SE CONSTRÓI NO TEMPO, NÃO NO *TIMING*.



Disciplina vale
mais que timing



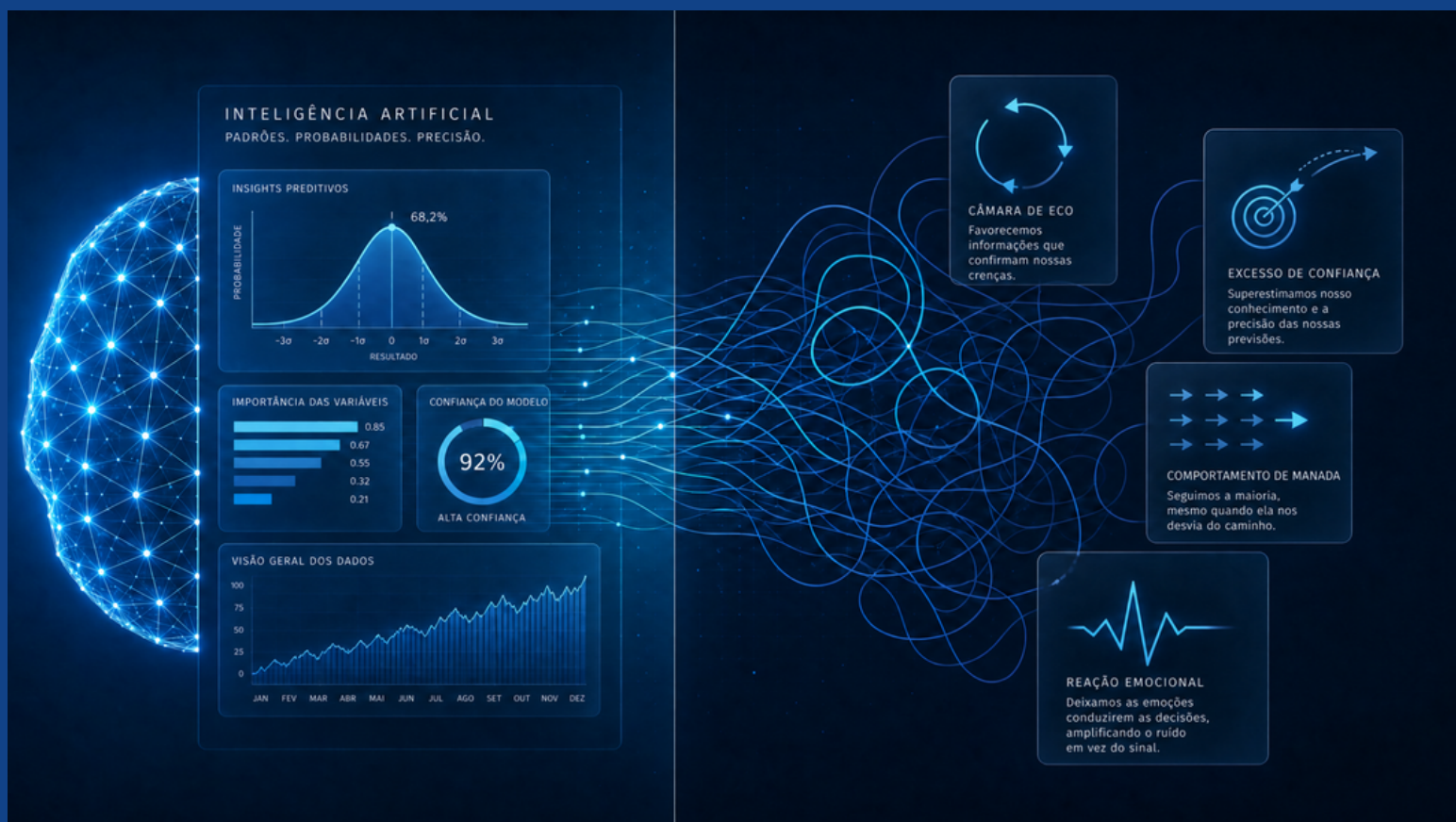
Alinhamento ao
objetivo importa



Constância ao longo
das décadas

Longevidade, disciplina e consistência — a jornada previdenciária.

A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL PODE RESPONDER. MAS ELA PODE DECIDIR POR VOCÊ?



Em poucos segundos, uma ferramenta de inteligência artificial pode resumir relatórios, comparar investimentos e organizar despesas. Essa velocidade ajuda a explicar por que a IA passou a ocupar um espaço tão grande nas empresas, na economia e na vida cotidiana. A promessa é atraente: transformar uma quantidade quase infinita de dados em respostas simples.

O impacto econômico já aparece na corrida por chips, data centers, energia, softwares e profissionais especializados. Empresas investem para ganhar produtividade; mercados tentam estimar quais negócios capturarão valor; Governos discutem regulação, segurança e efeitos sobre o trabalho. Ao mesmo tempo, o entusiasmo com a tecnologia influencia preços de ativos e pode produzir expectativas tão aceleradas quanto as próprias ferramentas.

Nas finanças pessoais, a IA pode ser uma boa assistente. Ela ajuda a classificar gastos, simular cenários, explicar conceitos e tornar informações técnicas mais acessíveis. Mas há uma diferença essencial entre receber uma resposta e tomar uma decisão. Uma ferramenta não conhece plenamente a história, os compromissos, os medos, as relações familiares ou a capacidade emocional de cada pessoa para enfrentar perdas temporárias.

Tecnologia nova, vieses antigos

Mesmo diante de análises sofisticadas, continuamos sujeitos aos mesmos atalhos mentais estudados pela economia comportamental. Podemos procurar apenas argumentos que confirmem o que já queremos fazer. Podemos confiar demais em uma resposta bem escrita. Podemos seguir a maioria por medo de ficar de fora. Ou reagir a uma queda recente como se ela previsse todo o futuro.

A IA também pode ampliar esses comportamentos quando é usada para buscar certeza onde só existem probabilidades. Perguntas como “qual investimento vai render mais?” ou “é hora de mudar de perfil?” parecem objetivas, mas ignoram variáveis pessoais. Uma resposta responsável precisa começar por prazo, objetivo, necessidade de liquidez e tolerância ao risco.

A melhor contribuição da inteligência artificial talvez não seja prever o mercado. Pode ser ajudar cada pessoa a organizar melhor o pensamento: transformar uma dúvida vaga em perguntas úteis, comparar alternativas com critérios claros e reconhecer o que ainda precisa ser compreendido. A tecnologia amplia nossa capacidade de análise. A responsabilidade pelo futuro continua humana.



IA RESPONDE. VOCÊ DECIDE.

Use tecnologia para organizar informação — não para terceirizar escolhas pessoais. A melhor ferramenta é aquela que ajuda a fazer perguntas melhores, não apenas a obter respostas mais rápidas.



FAÇA A PERGUNTA CERTA

PERGUNTA VAGA

Qual investimento rende mais?



PERGUNTA MELHOR

Quanto posso deixar investido 5 anos sem precisar resgatar, aceitando oscilações?

PERGUNTA VAGA

É hora de mudar de perfil?



PERGUNTA MELHOR

O que mudou no meu prazo e na minha reserva de emergência nos últimos 2 anos?

PERGUNTA VAGA

Essa resposta da IA está certa?



PERGUNTA MELHOR

Que dados essa resposta usou, e o que ela ignorou sobre a minha situação?



O CÉREBRO QUE GASTA E O CÉREBRO QUE CONSTRÓI PATRIMÔNIO

Duas pessoas podem receber o mesmo salário, morar na mesma cidade e enfrentar despesas parecidas. Ainda assim, depois de alguns anos, uma construiu uma reserva e a outra continua esperando o próximo pagamento. A diferença nem sempre está na renda. Muitas vezes, começa na forma como o cérebro reage às escolhas financeiras do cotidiano.



Nosso cérebro valoriza recompensas imediatas. Uma compra agora é concreta; a tranquilidade financeira daqui a dez ou vinte anos é abstrata. Esse mecanismo ajuda a explicar por que parcelar parece leve, investir pode ser adiado e uma pequena despesa recorrente passa despercebida. A economia comportamental chama essa preferência desproporcional pelo presente de desconto hiperbólico. Construir patrimônio não significa abrir mão de todo prazer presente, nem transformar dificuldades financeiras em julgamento moral. Imprevistos, renda, saúde e responsabilidades familiares importam. O ponto é reconhecer que hábitos podem ser treinados. Criar uma transferência automática, esperar antes de uma compra não planejada, revisar assinaturas e aumentar gradualmente a contribuição são decisões pequenas que reduzem a dependência da força de vontade.

A liberdade financeira não acontece por acaso. Ela é resultado de pequenas decisões corretas, repetidas mês após mês.



Busca um grande acerto —> Valoriza pequenas decisões consistentes.

ANTES DE DECIDIR, FAÇA UMA PAUSA.

Isto resolve uma necessidade ou uma emoção do momento? Quanto da minha renda futura estou comprometendo? A escolha aproxima ou afasta o objetivo que defini?

INFORMAÇÃO SÓ GERA RESULTADO QUANDO VIRA ATITUDE

Ao longo desta edição, os temas mudaram — atendimento, planejamento familiar, perfis, mercados, inteligência artificial, comportamento e diversificação —, mas a mensagem permaneceu a mesma: decisões financeiras ficam melhores quando partem de informação confiável, objetivos claros e tempo para refletir.

A plataforma de educação financeira da MBPrev - Educa MBPrev - reúne conteúdos para diferentes momentos da jornada. É possível retomar conceitos básicos, aprofundar conhecimentos sobre investimentos, organizar o orçamento e encontrar ferramentas para transformar intenção em prática.

➤ **Acesse a plataforma e comece quando quiser.**



ESCOLHA UM PRÓXIMO PASSO.

Acessar um conteúdo. Fazer uma simulação. Revisar o orçamento. Conhecer seu perfil. Conversar com a MBPrev. **O futuro não exige que tudo seja resolvido hoje — exige que alguma decisão comece.**



FALE COM A GENTE!

Quer tirar dúvidas ou saber mais?
Fale com nossa equipe através do Fale Conosco disponível no site da MBPrev ou escaneie o QR code.



Importante: Informação gratuita e de qualidade para você, familiares e amigos!

