



RAYA ADVISORY • FUNDAÇÃO VIVA DE PREVIDÊNCIA

Perfis de Investimento na Viva

Consolidação da discussão e principais pontos de decisão do grupo de trabalho.

Base: reuniões do GT (mar–jun/2026), análise da população e pesquisa de mercado Raya

O arco da discussão

1

O ponto central

De “ter ou não ter” para “para quem, como e com que padrão”.

2

Prós e contras

Visão geral e as particularidades da população da Viva.

3

Desenho recomendado

Híbrido, patrimônio endereçável e o papel do padrão.

4

Evidência e decisões

IBO, benchmarks e o que levamos ao conselho.

Implementar perfis como forma de endereçar o desafio da Viva.

1 O diagnóstico

78,6% da base tem 60+ e o Pecúlio (76%) é conservador/seguro. **Endereçável a perfis: ~R\$ 600 mi** — patrocinados, Viva Futuro e instituídos ativos.

2 Duas demandas

Quem usa o CDI como régua (sobretudo instituídos) e quem busca renda (lógica TBR). **Perfis atendem ambas numa só estrutura** e tornam a oferta mais competitiva (multiportfólios são tendência).

3 O desenho recomendado

Híbrido: ciclo de vida + perfis de escolha; 3–4 perfis; **padrão conservador ancorado no CDI**. Ciclo de vida como opção — não padrão automático.

4 As decisões

Confirmar o padrão, o número de perfis e se estende ao Pecúlio. **A matriz decisória completa depende de custos e impactos operacionais** (fase seguinte).

Conclusão — um bom desenho de perfis favorece a oferta de soluções (produtos) da Viva. Implementá-los implica ajustar a estrutura de investimentos atual — uma constatação (não vantagem nem desvantagem), avaliada adiante.

A pergunta não é se, mas para quem e como

Conclusões do grupo

Perfis fazem sentido para a Viva — mas não no formato padrão de mercado e não para todo o patrimônio. O modelo técnico converge para um **híbrido: ciclo de vida somado a perfis de escolha**.

O que motiva o desenho

População heterogênea entre 7 planos; baixa percepção de valor; produto pouco visto como previdência. **O objetivo dos perfis é resolver a trajetória de pouso do participante — não superar um benchmark.**

40.005

participantes · 7 planos · R\$ 3,36 bi

Escala que impõe complexidade operacional elevada

(incluir nº de instituídos)

≈ R\$ 600 mi

patrimônio endereçável a perfis (quem ainda acumula)

78,6%

da base tem 60 anos ou mais

Conclusão — um bom desenho de perfis favorece a oferta de soluções (produtos) da Viva; sua implementação implica ajustar a estrutura de investimentos atual (constatação, avaliada adiante).

Por que implementar perfis

Quem usa o CDI como régua

Parte da população mira o CDI como referência — sobretudo os instituídos. **É essencial um perfil que atenda essa demanda,** ancorado no CDI e líquido.

Quem busca renda

Do outro lado, é preciso oferecer opções mais ousadas de retorno para quem realmente busca renda — **a lógica do Target Benefit Rate (TBR).**

Oferecer perfis é estratégico

Multiportfólios são tendência e já são oferecidos pela maior parte dos multipatrocinados. Não ter opções representa perda competitiva — e a variedade torna a oferta de produtos da Viva bem mais atrativa, endereçando as duas demandas da base numa única estrutura.

A favor de implantar perfis

A FAVOR

- Alinha a estratégia ao objetivo e ao horizonte de cada participante (IBO / Target Benefit Rate).
- Trajetória de pouso automática pela idade reduz o “nível de besteira” em momentos de estresse.
- Filosofia de perfis ancorada em duration traz melhor relação risco-retorno.
- Mais opções tornam o produto mais atrativo — gancho de retenção e captação numa base pouco engajada.
- O padrão pode ser diferente para cada plano e é eficaz para proteger quem não decide.
- Vantagem do ciclo de vida: rompe a inércia de quem ficaria no padrão mesmo quando desadequado ao horizonte.

Pontos de atenção

PONTOS DE ATENÇÃO

- “Comportamento padrão” do indivíduo: migrações pró-cíclicas — decide-se “olhando o passado”.
- Necessidade de desenvolver comunicação e educação financeira e previdenciária para essa nova estrutura.
- Complexidade operacional e de governança elevada (cadastro, tesouraria, cotas, jurídico).
- Custo de implementação sem visibilidade de contrapartida de entrada de receita.

As particularidades da população da Viva · 1 / 2

O Pecúlio domina — e não é acumulação

30.333 participantes (76%) e ~R\$ 2,4 bi. Idade 75–77 anos, fechado há ~30 anos, mais de 90% servidor público aposentado. **Na prática, um seguro (CV invertido) — perfis de acumulação não o atendem.**

Instituído sem lock-in

Porta, migra e resgata a qualquer momento — e **“vai embora sem dizer o porquê”**. Saíram R\$ 281 mi (92,6% resgates definitivos) contra R\$ 76 mi de entrada.

As particularidades da população da Viva · 2 / 2

Resgate como reserva de liquidez

Resgate parcial de R\$ 102,7 mi, 99% no ANAPARprev; **65 pessoas consomem 60% do volume.** Uso deliberado do plano como caixa.

Onde há valor real de perfis

Patrocinados (salários altos, contribuição relevante) são quem mais enxerga valor; **Viva Futuro é o que mais cresce.** É aqui que perfis fazem sentido.

Leitura Raya

Perfis de acumulação servem uma **fração da base — quem ainda acumula.** O grosso (Pecúlio) fica num padrão conservador; oferecer perfis a ele é decisão comercial, não técnica.

O patrimônio endereçável a perfis

R\$ 3,36 bi

Patrimônio total — 40.005 part., 7 planos

– R\$ 2,8 bi

Pecúlio (desacumulação / seguro) + parcela ALM do ANAPARprev

≈ R\$ 600 mi

Endereçável a perfis — quem ainda acumula

Concentração real da estratégia

Provavelmente 80–90% do patrimônio segue numa estratégia CDI-like líquida. **O universo de perfis concentra-se em patrocinados, Viva Futuro e instituídos ativos** — relevante, e não impeditivo.

Ressalva de dados

Não é possível, hoje, isolar a parcela destinada à renda programada no Viva Pecúlio. **Oferecer perfis a essa população não deve ser descartado — mas exige aprofundar os dados.**

Tradicional, ciclo de vida ou híbrido

MODELO A

Perfis tradicionais

Alocação fixa por risco autodeclarado.

Foco	Volatilidade
Complex.	Baixa
Padrão	Limitado

Leitura Raya: Não cobre o risco de horizonte; depende de autopercepção.

MODELO B

Ciclo de vida

Alocação migra automaticamente com a idade.

Foco	Idade × risco
Complex.	Média
Padrão	Alta aderência

Leitura Raya: Reduz viés comportamental; exige horizonte estável.

MODELO C · RECOMENDADO

Híbrido

Ciclo de vida somado a perfis de escolha.

Foco	Nível de benefício
Complex.	Média
Padrão	Caso a caso

Leitura Raya: Protege o inerte e respeita o engajado. Domina EFPCs maduras.

O padrão pode ser diferente para cada plano: instituídos tendem a mirar o CDI, enquanto planos de horizonte mais longo podem adotar o ciclo de vida como padrão.

A proposta de desenho da Raya

Modelo

Híbrido: ciclo de vida como trajetória guiada + perfis clássicos de escolha.

Número de perfis

3 ou 4 perfis. O participante escolhe livremente entre as opções do ciclo de vida; a demanda por um perfil mais arrojado indica **ao menos 3 perfis**
Avaliar vantagens e desvantagens de ter o Super Conservador (TAF).

Padrão

Conservador / super-conservador ancorado no CDI — líquido, protege o inerte.

Eixo de diferenciação

Perfis de ciclo de vida por diferentes “**prazos médios da carteira**” — preferíveis a data-alvo (TDF), que exige complexidade e número de perfis muito elevados.

A filosofia: Investimentos Baseados em Objetivos

Do benefício, não do benchmark

O sucesso não é superar um índice — é o participante atingir uma renda adequada. O ciclo de vida e o IBO andam juntos: a pessoa entra na trajetória de trajetória de pouso por idade ou escolhe o perfil coerente com o seu objetivo. **Levar o produto de renda junto com uma filosofia de planejamento financeiro e previdenciário torna os perfis muito mais atrativos.**

O QUE A PESQUISA (45 EFPCS) SUSTENTA

85%

adotam o modelo clássico (cons/mod/arrojado)

89%

fazem migração sempre total — não parcial

96%

usam renda variável como maior diferenciador de risco

Pontos em aberto

Perfil “Padrão” – Aanalisar caso a caso

O ciclo de vida assume um horizonte longo e estável para justificar risco cedo. **O instituído não tem lock-in: porta e resgata à vontade, e sai sem aviso.** Se o mercado cai e ele sai, cristaliza a perda — sem tempo de recuperação. Logo, ciclo de vida como opção consciente, não matrícula automática.

Ponto em aberto — visão comercial

O lado comercial pondera oferecer perfis até à massa mais madura (retenção e captação). **Decisão à aprofundar após entender aspectos e custos operacionais** — e a considerar no possível redesenho do plano.

O mercado confirma a prudência do padrão conservador (ao menos para instituídos)

Pesquisa Raya (45 entidades): **41% têm o conservador como padrão, 69% sequer oferecem ciclo de vida e 89% não permitem migração parcial.** Os três maiores desafios do setor são comportamentais — exatamente os pontos fracos da base da Viva.

O motor: contribuição pesa mais que o risco

Rentabilidade real a.a. necessária para 60% de reposição · salário R\$ 10.000 · acumulação de 30 anos

Cenário de contribuição	Contrib./mês	Rent. alvo
Instituído — 7% (sem matching)	R\$ 700	7,5% a.a.
Patrocinado — 2% (matching 1:1)	R\$ 400	9,7% a.a.
Patrocinado — 7% (matching 1:1)	R\$ 1.400	4,8% a.a.
Patrocinado — 8,5% (matching 1:1)	R\$ 1.700	4,1% a.a.
Patrocinado — 15% (matching 1:1)	R\$ 3.000	2,0% a.a.

Por que isso importa

O matching e a alíquota decidem o resultado mais que o perfil de risco. Um patrocinado a 7% com matching precisa de só ~4,8% a.a.; o mesmo 7% sem matching exige ~7,5%. Daí o IBO: reenquadrar o objetivo pelo que o participante precisa.

Fonte: Simulador de Target de Benefícios Raya (INSS teto R\$ 7.786; AT-2000 suavizada; valores ilustrativos).

O que o mundo está fazendo

EUA

TDF como padrão desde 2006 (Pension Protection Act). US\$ 3,5 tri em TDF.

Reino Unido

Lifecycle consolidado, com produtos de desaccumulação (anuidades) maduros.

LATAM

México, Chile, Colômbia e Costa Rica incorporaram TDF nas reformas.

O movimento global é claro em direção a ciclo de vida / TDF — mas em mercados com horizonte estável e lock-in, condições que a base instituída da Viva não repõe.

Pesquisa Raya · 45 EFPCs brasileiras

60%

já oferecem perfis

85%

usam o modelo clássico (cons/mod/arrojado)

41%

têm conservador como padrão

69%

não oferecem ciclo de vida

93%

fazem teste de suitability

Top 3

desafios: todos comportamentais

Principais pilares decisórios

1

Perfil Padrão para instituídos

Confirmar o padrão líquido ancorado no CDI.

2

Ciclo de vida: opção ou padrão?

Opção padrão para instituídos; avaliar para patrocinados.

3

Número de perfis

Oferecer o perfil Super Conservador é um ponto chave para definição do número de perfis

4

Perfis para o Pecúlio?

Decisão comercial, após o redesenho do plano.

5

Patrimônio endereçável

O corte de ~R\$ 600 mi viabiliza a implantação de perfis.

6

Próximo passo

Modelar carteiras por duration, validar o TBR e analisar estruturas de investimento.

Do objetivo

1

Perfis são a ferramenta certa contra a frustração de renda

Combater o risco de o participante chegar à aposentadoria frustrado com a sua renda futura — por isso a metodologia IBO (investimentos baseados em objetivos).

2

Participante satisfeito retém e capta

Participantes satisfeitos com o resultado são a melhor estratégia de retenção e de captação para a Viva.

3

Mudar o eixo é competitividade

Deslocar o eixo da rentabilidade para a busca por objetivos é uma das estratégias mais importantes de competitividade da Viva.

Análise de Investimentos

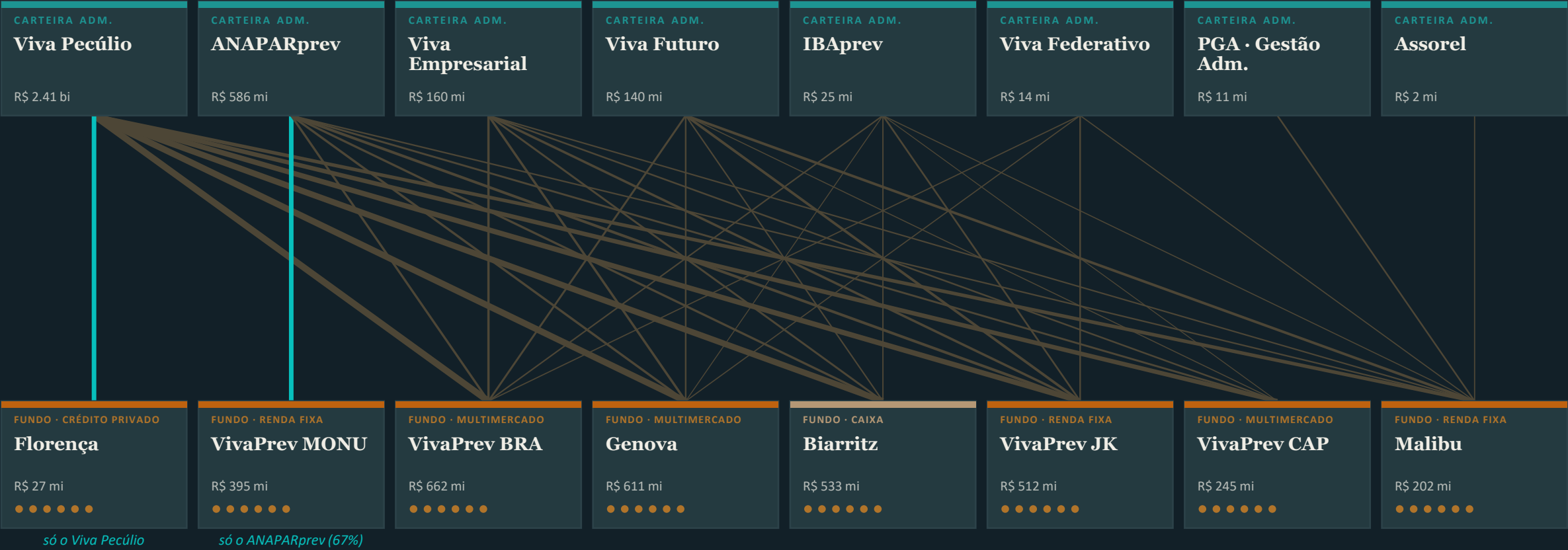
Consolidação da estrutura de Investimentos

Quem compra quem — o mapa das carteiras

Carteira administrada (sem taxas) Fundo de investimento (com taxas) Fundo caixa

● relação destacada = fundo dedicado a um único plano

CARTEIRAS ADMINISTRADAS · POR PLANO



FUNDOS DE INVESTIMENTO · MULTIESTRATÉGIA + CAIXA

Matriz plano × fundo — % da carteira de cada plano

Plano (PL)	BRA	Genova	Biarritz	JK	MONU	CAP	Malibu	Florença
Estratégia	Multimercado	Multimercado	Caixa	Renda Fixa	ALM	Multimercado	Renda Fixa	Crédito Privado
Viva Pecúlio R\$ 2.41 bi	23%	22%	20%	14%	—	8.9%	5.1%	1.1%
ANAPARprev R\$ 586 mi	5.4%	6.1%	5.5%	10%	67%	3.3%	1.2%	—
Viva Empresarial R\$ 160 mi	23%	23%	14%	26%	—	7.1%	3.5%	—
Viva Futuro R\$ 140 mi	15%	6.4%	4.2%	36%	—	0.4%	37%	—
IBAprev R\$ 25 mi	23%	0.7%	12%	58%	—	0.1%	2.4%	—
Viva Federativo R\$ 14 mi	11%	7.8%	—	69%	—	—	9.3%	—
PGA · Gestão Adm. R\$ 11 mi	—	—	—	—	—	—	100%	—
Assorel R\$ 2 mi	—	—	—	—	—	—	100%	—

Intensidade da cor ∝ % do plano no fundo. Todos os 8 fundos carregam taxas (administração, gestão, custódia, auditoria, ANBIMA); as carteiras administradas dos planos, não.

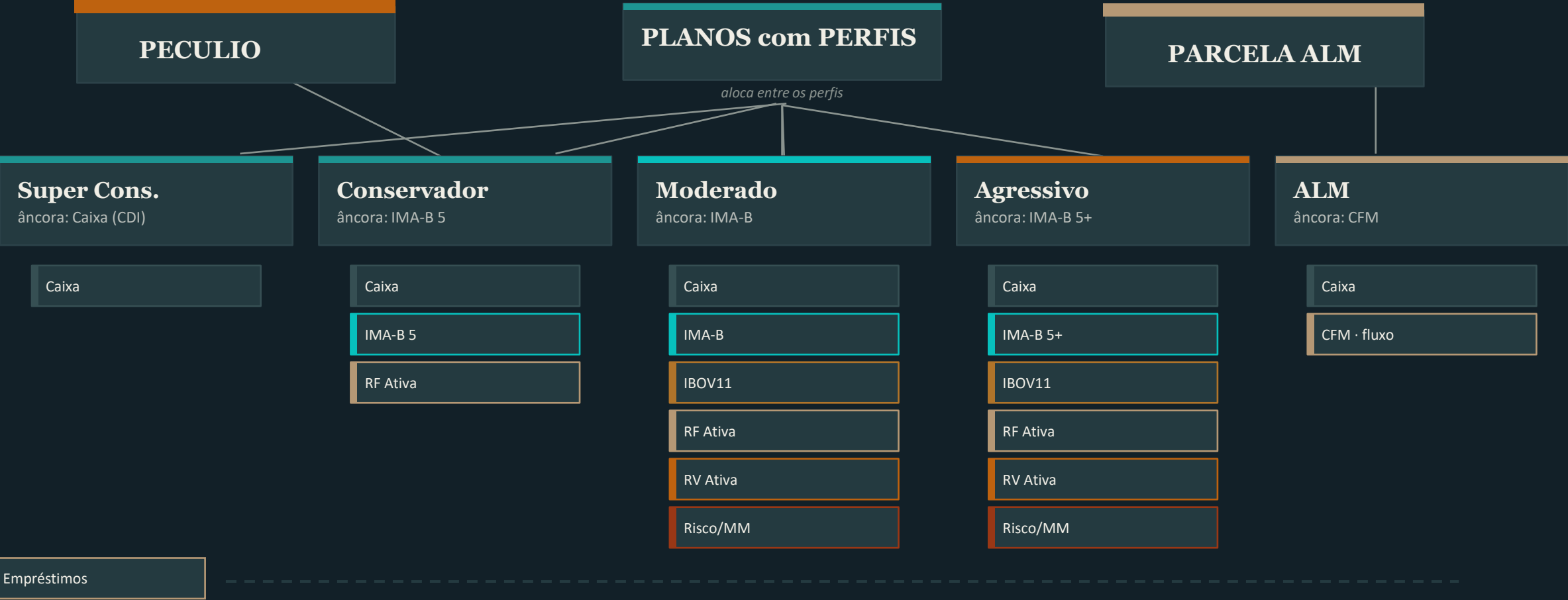
Da estrutura atual às estruturas possíveis

Fluxograma hierárquico — hoje x perfis (Opção 1 e Opção 2)



Estrutura com perfis — visão hierárquica

Como cada plano se decompõe: plano → perfil → blocos (veículos da Opção 1; na Opção 2 os blocos de risco viram cotas de fundos)



blocos que compõem o perfil (Opção 1 = carteiras administradas)

Opção 2: os blocos de RF ativa, RV e risco/MM passam a ser **cotas de fundos de investimento (com taxas)** — caixa e duração permanecem iguais.

Opção 1 × Opção 2 — o veículo de cada bloco

Mesmos blocos; muda o veículo — e, com ele, as taxas. Cor segrega o veículo.

Carteira administrada · sem taxas

Fundo · com taxas

OPÇÃO 1 · CARTEIRAS ADM CONSOLIDADORAS		
todos os blocos sem camada de taxa de fundo		
Caixa	caixa / CDI	CART. ADM
Duração	IMA-B 5 · IMA-B · IMA-B 5+	CART. ADM/ETF
RV core	IBOV11 (índice)	ETF
RF Ativa	Cart. ADM RF Ativa	CART. CONSOLIDADORA
RV Ativa	Cart. ADM RV Ativa	CART. CONSOLIDADORA
Risco / MM	Risco (offshore = MM)	CART. CONSOLIDADORA
ALM	CFM · casamento de fluxo	CART ou FUNDO
Empréstimos	a participantes	CART. ADM
Camadas de taxa de fundo: nenhuma. Mais governança e controle; exige mais estrutura operacional interna.		

OPÇÃO 2 · COTAS DE FUNDOS DIRETOS		
blocos de risco via cotas de fundos		
Caixa	caixa / CDI	CART. ADM
Duração	IMA-B 5 · IMA-B · IMA-B 5+	CART. ADM/ETF
RV core	cota de fundo de índice / RV	ETF
RF Ativa	cota de fundo de RF ativa	FUNDOS DIRETOS
RV Ativa	cota de fundo de RV ativa	FUNDOS DIRETOS
Risco / MM	cota de fundo multimercado	FUNDOS DIRETOS
ALM	CFM · casamento de fluxo	CART ou FUNDO
Empréstimos	a participantes	CARTEIRA Prrop
Taxas concentradas nos blocos de risco (RF ativa, RV, MM). Mais simples de operar; camada de custo nesses blocos.		

CONTATOS



Telefone

+55 11 9899-1431



Email

contato@rayabr.com



WhatsApp

[+55 11 98699-1431](https://wa.me/5511986991431)



LinkedIn

[RAYA Advisory](https://www.linkedin.com/company/raya-advisory)



Instagram

[@rayaadvisory](https://www.instagram.com/rayaadvisory)



YouTube

[@rayaadvisory](https://www.youtube.com/rayaadvisory)

CONSIDERAÇÕES IMPORTANTES

Uso Restrito:

Este material foi elaborado pela Raya Advisory Consultoria de Investimentos Ltda. (“RAYA”) e não pode ser reproduzido, distribuído ou compartilhado, integral ou parcialmente, para qualquer finalidade, sem autorização prévia e por escrito da RAYA. Informações adicionais poderão ser fornecidas mediante solicitação.

Natureza Informativa

O conteúdo desta apresentação tem caráter exclusivamente informativo. Não constitui e não deve ser interpretado como oferta, recomendação ou solicitação de compra ou venda de quaisquer instrumentos financeiros, tampouco de participação em estratégias de investimento específicas.

Opiniões e Contexto

As opiniões e análises aqui apresentadas refletem a visão da RAYA no momento da elaboração do material, podendo ser alteradas sem aviso prévio. Elas não consideram objetivos de investimento individuais, situação financeira ou necessidades específicas de investidores.

Limitações e Fontes

Parte das informações pode ter sido obtida de fontes de mercado consideradas confiáveis. Apesar do cuidado na coleta e tratamento dos dados, a RAYA não garante sua exatidão ou integridade e não se responsabiliza por eventuais erros ou omissões.

Simulações e Riscos

Este material pode conter projeções e simulações de cenários baseados em dados passados. Esses resultados não constituem garantia de desempenho futuro. Estratégias e opiniões aqui descritas podem divergir de análises apresentadas em outros contextos ou por outros estrategistas de mercado.

Responsabilidade do Investidor

Cabe exclusivamente ao investidor avaliar os riscos envolvidos antes de tomar qualquer decisão de investimento, analisando documentos oficiais, regulamentos, tarifas e comissões aplicáveis.