

Por Alexandre Sammogini

Dois temas relacionados à inovação e fomento de planos e produtos aos participantes foram abordados em apresentações técnicas realizadas nesta terça-feira, 19 de outubro, na manhã do primeiro dia do [42º Congresso Brasileiro de Previdência Privada \(CBPP\)](#). Com o título de “Criação Comercial: A Experiência Viva”, Silas Devai Jr, apresentou o case da Viva Previdência na implantação de um novo mindset direcionado para o crescimento e comercialização de planos da entidade. Na sequência, Margot Greenman, CEO da Captalys, abordou o potencial de oferta e uma solução para a gestão da carteira de empréstimos a participantes das entidades fechadas.

Diretor-Presidente da Viva Previdência, Silas explicou que até alguns anos atrás não havia uma cultura desenvolvida de venda de planos no interior do sistema de Previdência Complementar Fechada. Os planos patrocinados eram predominantes e não havia necessidade de vendê-los para outros públicos que não fossem os próprios funcionários dos patrocinadores. “A ideia de venda comercial dos planos não era muito aceita no setor”, disse.

A situação passou por uma grande mudança nos últimos anos. A redução da proporção de planos patrocinados e ascensão de planos instituídos criou uma nova realidade para as entidades. Muitas delas tiveram de enfrentar a perda de patrocinadores. Houve o amadurecimento da base de participantes e aumento da necessidade de buscar novos públicos, segundo o Diretor-Presidente da Viva. Ele destacou também como fator de mudança o aumento da concorrência, não apenas com os planos abertos de bancos e seguradoras, mas também com os novos produtos financeiros oferecidos pelas plataformas digitais de investimentos.

Diante do novo cenário e dos desafios impostos para manter a sustentabilidade da entidade, a Viva Previdência elaborou um novo planejamento estratégico que começou a ser implementado a partir de 2019. “Antes do planejamento, tínhamos um foco na manutenção da carteira e no atendimento dos antigos participantes. Não se falava em expansão”, lembrou. O problema é que o conjunto de participantes era muito maduro e havia a necessidade de renovação de sua base.

O novo planejamento deu origem a diversas mudanças, entre elas a criação de uma gerência de novos negócios, que logo em seguida, foi se tornando um benchmark para o setor. “Passamos a receber diversas visitas de outras entidades para conhecer a experiência da nova gerência”, comentou Silas Devai. Ele explica que foram realizadas mudanças também na área de marketing. “Decidimos turbinar a área de marketing, mas nos deparamos com um desafio muito grande que foi a escassez de recursos”, contou.

A falta inicial de recursos foi contornada com a criatividade e soluções mais simples, como a contratação de uma assessoria de imprensa, para dar maior visibilidade para a marca. Ainda para superar o limite baixo de orçamento, a entidade direcionou o foco para o estabelecimento de parcerias com outras instituições financeiras e empresas para implantação de programa de cashback.

**Participação no Congresso** - Uma das decisões que derivou do novo planejamento foi o patrocínio ao Congresso Brasileiro de Previdência Privada. A primeira vez que a Viva entrou como patrocinador do evento foi em 2019. “Descobrimos que fomos a primeira fundação a patrocinar o Congresso da Abrapp. Mesmo sem saber, acabamos sendo pioneiros nessa ação”, comentou Silas.

Outro ponto importante no fortalecimento da cultura comercial da entidade foi a ênfase na capacitação da equipe de colaboradores. O modelo de trabalho também foi incorporando inovações, como por exemplo, a adoção de sistema híbrido (presencial e remoto) para os funcionários. Após a pandemia, a sede da Viva foi reduzida pela metade do tamanho, o que proporcionou uma grande economia, ao mesmo tempo que o escritório foi transformado em uma área de coworking. “É um novo modelo muito bem aceito pelas pessoas que tem contribuído para a retenção e atração de talentos”, disse o Diretor Presidente da entidade.

Com todas as mudanças, os resultados já estão sendo colhidos, com a adesão de cinco mil novos participantes e o estabelecimento de contratos com 20 novos instituidores. Houve o aumento de mais de R\$ 630 milhões em ativos. “Os resultados estão acima das expectativas do que foi planejado inicialmente”, comentou.

**Gestão dos empréstimos aos participantes** - Em sua apresentação no 42º CBPP, a CEO da Captalys, Margot Greenman, abordou o tema da gestão da carteira de empréstimos aos participantes. Com o título “Plataforma digital de infraestrutura de crédito”, a gestora falou sobre o potencial de crescimento dos empréstimos aos participantes.

“Apenas 2% dos ativos do setor são utilizados para os empréstimos a participantes. Existe um grande potencial de crescimento na alocação de ativos em carteiras de empréstimos, que podem subir a até 15% dos ativos totais”, disse Margot. Ela apontou que o cenário do mercado de crédito no Brasil, que pratica as maiores taxas de juros do mundo, oferece um enorme potencial de expansão para quem tenha condições de garantir empréstimos com taxas mais competitivas.

A gestora tratou os empréstimos aos participantes como um bem comum, que todos ganham com a atividade. “Ganham os participantes que têm acesso a empréstimos com taxas menores que as praticadas pelos bancos e ganham os planos que têm retornos atraentes com baixos riscos”, apontou a CEO da Captalys.

Mas se o retorno é alto com baixo risco, quais os impedimentos para que as carteiras de empréstimos não cresçam? O problema é que a operacionalização da atividade costuma ser complexa e trabalhosa. Existe a necessidade de uma boa infraestrutura, que seja capaz de rodar um sistema de venda para os participantes. São necessários a implantação de uma interface de contratação digital com a elaboração de relatórios, reporte nos balanços, gestão de caixa, entre outras atividades que demandam uso intenso de mão-de-obra.

Neste sentido, a Captalys está oferecendo uma plataforma de gestão para as carteiras de empréstimos das EFPC. Trata-se de uma solução escalável que, segundo Margot Greenman, é capaz de apresentar resultados para uma gestão integral da carteira. A solução já é contratada por seguradoras e uma entidade fechada está começando a rodar para seus participantes.

**Fonte:** [Abrapp em Foco](#), em 19.10.2021.