

Prevtech desenvolve ferramenta para melhorar interação entre segurados e planos de previdência fechado, mirando o acesso a R\$ 130 bilhões disponíveis para serem emprestados

Com a Selic, em 11,75% ao ano, 75% das famílias brasileiras recorrendo ao crédito pessoal, das quais, mais de 27% inadimplentes, segundo dados da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), obter crédito não tem sido tarefa fácil. Além do alto custo do empréstimo, há uma maior exigência por parte das instituições financeiras que buscam reduzir seus riscos. Atentos à questão, a BeeCap idealizou a oportunidade, desenhou o modelo de negócios central e convidou a designer Questtonó e a consultoria de fintechs Xsfera para criarem a uFund, uma prevtech cujo foco é abrir oportunidades para os cerca de 4 milhões de participantes de planos de previdência privada terem acesso rápido e seguro às linhas de crédito ofertadas pelas Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPCs), acreditando na criação de um relevante ecossistema no entorno de participantes, planos de previdência e patrocinadoras.

As entidades desse segmento administram patrimônio superior a R\$ 1 trilhão, sendo que 15% deste montante, ou seja, R\$ 150 bilhões podem ser disponibilizados em linhas de crédito para os participantes. Porém, apenas 2,1% (R\$ 21 bilhões) estão sendo empregados para esta finalidade. Com um extenso e audacioso roadmap, a uFund inicia sua jornada de aproximar fundação e participante, constituindo-se em um canal de comunicação direta para que o usuário acompanhe mais de perto o seu patrimônio, faça simulações e tenha acesso a um crédito mais barato e de longo prazo, de forma segura e com planejamento, melhorando sua qualidade de vida financeira.

“É um montante considerável de recursos à disposição dos participantes dos planos de previdência. É possível financiar automóveis, imóveis (aquisição e reformas), bens de consumo, viagens, faculdades, em condições muito melhores das que acessa atualmente, com prazos muito superiores e taxas bem menores do que as cobradas no mercado tradicional, porque o próprio patrimônio do participante acumulado no fundo de previdência serve como garantia do empréstimo, o que permite uma redução expressiva de custo e da burocracia que a constituição das garantias tradicionais impõem, através de hipotecas de imóveis e alienação fiduciária de veículos, por exemplo”, explica o CEO da uFund, Alexandre Teixeira.

A uFund desenvolveu uma solução totalmente digital para proporcionar essa maior interação entre participantes e planos de Previdência Privada. Ela funciona em um ambiente white label em que o segurado, ao acessar o aplicativo, comunica-se diretamente com a fundação. De imediato, o app desenvolvido pela prevtech dá ao participante as condições para ele gerir e controlar o patrimônio investido. Por meio do dispositivo móvel ele passa a ter acesso ao histórico de rendimentos, à alteração do valor de contribuição, crédito em tempo real com consulta e contratação, além de autoatendimento com a opção de realizar prova de vida. Em breve o aplicativo contará também com um marketplace financeiro e comercial.

Cláudio Brandão, co-founder da BeeCap, empresa idealizadora da uFund, conta com larga experiência no segmento de previdência privada. Ele explica que a startup recém-criada contribuirá para todos os atores desse processo -- participantes, fundações e patrocinadoras. “A uFund nasceu para tratar uma dor importante desses agentes - o não alcance da cada vez mais desafiadora meta atuarial. Aproximar a fundação do limite regulatório do empréstimo, que racionalmente esperamos que seja expandido, e num ambiente praticamente livre de risco, contribui para alcance da meta atuarial”.

Hoje, as entidades de previdência deixam de emprestar quase R\$ 130 bilhões e, na maioria das vezes, tais recursos estão investidos em ativos de maior risco ou menor potencial de retorno.

“Acreditamos na capacidade de melhorar a vida dos participantes e de seus familiares, muito fortemente, na força desse produto de tornar a prestação da dívida muito menor. Tornar a prestação menor permite aumento do poder de compra, mas também abre espaço para poupar.

Imagine ter a mesma dívida e poder poupar? Temos, literalmente, na palma da mão, uma ferramenta que proporcionará ao participante trocar toda e qualquer dívida por uma de prestação menor junto à fundação, ambiente que também é seu. Além dessa troca, qualquer contratação de empréstimo em outra plataforma, somente deveria acontecer após ele exercitar o empréstimo junto a sua fundação. Queremos empoderar o participante e a fundação”, comenta Brandão.

Fonte: Compliance Comunicação, em 30.05.2022