

Comunicação e produtos atuais do setor fazem com que atraia menos a atenção dos jovens, o que acaba limitando o crescimento potencial. Apenas 7% dos participantes das EFPC têm menos de 24 anos, o que corresponde a quase de 300 mil pessoas

Com 225 fintechs de crédito, 129 insurtechs, 541 healthtechs e 299 Agtechs, o Brasil desponta como referência do uso de tecnologia para impulsionar a transformação digital de diversos setores da economia. Mas, diferente do que ocorre com estes segmentos, o processo de digitalização das entidades de previdência privada segue a passos lentos, principalmente quando se fala da relação com os participantes.

“Em termos operacionais, os fundos de pensão já são relativamente digitalizados, porém a tecnologia não chega no relacionamento com seus participantes. A maioria não conta com canais digitais completos que facilitem as pessoas obterem informações sobre seu investimento, a possibilidade de ampliar ou reduzir as contribuições, rentabilidade ou serviços adicionais ofertados como contratação de crédito”, afirma Alexandre Teixeira, sócio e CEO da uFund, pensitech especializada na transformação digital e modernização do ecossistema das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPC).

A comunicação e os produtos atuais do setor fazem com que ele atraia menos a atenção dos jovens, o que acaba limitando o crescimento potencial. Hoje existem 275 Fundos de pensão que contam com cerca de 4 milhões de participantes, o que equivale 2% da população brasileira. Para se ter uma ideia, na divisão por faixa etária apenas 7% dos participantes das (EFPC) têm menos de 24 anos, o que não chega a 300 mil pessoas.

“É preciso ter canais apropriados que conversem com as diferentes faixas etárias, mas que engajem principalmente os jovens que buscam se identificar com as marcas e investir em propósitos. As startups podem agregar com produtos e serviços que atendam a hiper personalização, com uma comunicação não apenas digital que fale com esse jovem no canal onde ele navega, mas que também fale a linguagem dele”, diz Teixeira

Eder Carvalhaes da Costa e Silva, assessor do Presidente do BNDES, concorda que o apoio de startups pode ser essencial para que a previdência complementar fechada seja mais atraente para os jovens. “Vivemos uma época de hiper personalização em que a tecnologia é capaz de adequar as soluções ao perfil de cada indivíduo. Mas sem as startups não é possível fazer isso, pois a tecnologia está com elas”, diz.

Teixeira complementa. “Uma entidade de previdência não tem como foco desenvolver plataformas e aplicativos e sim gerir os recursos dos participantes. Já as startups têm as ferramentas adequadas para aumentar a conexão com os atuais participantes e para atrair o interesse de mais pessoas. Soluções tecnológicas são a expertise delas”.

A EnergisaPrev, fundo de pensão que administra os planos de previdência de 14 mil colaboradores das empresas que formam o Grupo Energisa e cujo patrimônio é de aproximadamente R\$ 1,8 bilhão, está entre as instituições que deram o primeiro passo rumo à transformação digital. O fundo adotou uma solução, desenvolvida no conceito White Label, que permite uma comunicação fluida e integrada com os participantes por múltiplos canais digitais num modelo semelhante ao das fintechs e neo banks.

Por meio do aplicativo, que pode ser baixado pelo participante em seu smartphone, é possível fazer consultas e algumas operações como, por exemplo, solicitar empréstimo. Tudo com a mesma facilidade de um banco digital e sem a burocracia comum aos meios de atendimento tradicionais.

“Nos perguntamos se estávamos realmente satisfeitos com o atendimento e as possibilidades que oferecíamos a nossos participantes. Concluímos que não e descobrimos a uFund. Desde que a plataforma foi implantada, nossa carteira de crédito cresceu exponencialmente. Era uma questão

de modernizar nossa interface”, conta Marcio Pires, diretor da EnergisaPrev.

Por quê?

Mas se as instituições financeiras são a prova de que as startups têm as soluções para a inserção das grandes empresas na era da digitalização, por que os fundos de pensão só agora estão começando a atentar para este fato? Não há uma única resposta e contraditoriamente, segundo Teixeira, existe sim bastante interesse nesse movimento de modernização. Mas questões culturais e receio de o custo se tornar muito alto são alguns pontos a serem considerados.

“Ao entrar em contato percebi que todas estão abertas a parcerias. A questão é o quão desafiador é ter uma comunicação mais efetiva, capaz de alcançar todos os colaboradores. E como usar os dados para se comunicar corretamente com o participante e ampliar o ecossistema. Empresas de varejo, com o apoio de fintechs, estão se transformando em bancos. Cada vez mais a indústria não se limita a atuar apenas em sua área de atuação. E está na hora dos fundos de pensão seguirem o mesmo caminho”.

Outro ponto considerado como dificultador é o fato de que somente agora a geração Z, que tem mais afinidade com tecnologia, está entrando nos planos de previdência complementar. A maioria dos participantes pertence a gerações anteriores, com cultura possivelmente mais analógica. Mas essa visão é criticada por Marcio Pires, da EnergisaPrev.

“A tecnologia traz mais precisão e agilidade, permite fazer mais com muito menos custo e alta assertividade. Além disso, temos de olhar as soluções para quem está chegando, caso contrário eles nem entram. Essa cultura existe porque trabalhamos com um horizonte muito longo. Mas não pode servir como desculpa para não implantarmos novidades”, comenta Pires.

Eder Carvalhaes concorda. “Não fazer também tem seus custos. E é preciso considerar que as startups já investiram no desenvolvimento da solução. Ou seja, já atravessaram o caminho das pedras e vão diluir os custos entre vários clientes cobrando de cada um apenas uma fração do investimento que fizeram”.

O que pode ser agregado

Além da modernização da interface, que confere mais agilidade nas operações, as startups podem agregar mais às entidades de previdência privada fechadas em termos de produtos e serviços. Atualmente, suas operações oferecem credibilidade, novos produtos e competência técnica. E as pensiontechs podem possibilitar que os clientes sejam o centro das decisões, que os produtos sejam personificados e que o crédito esteja presente na jornada financeira.

No campo da tecnologia e inovação, as startups podem contribuir com o compartilhamento do custo de desenvolvimento, com soluções ágeis “time to market”, com tecnologia humanizada, inteligência de dados, forma colaborativa e custos variáveis.

“Tudo isso e muito mais. Podemos entregar soluções interativas e intuitivas, gerar maior conexão com o público mais jovem, criar soluções viáveis para entidades menores, além da ampliação do ecossistema de previdência que envolve marketplace mercantil, cashback efetivo, crédito ágil e todos os tipos de seguros, como saúde, para pets, para veículos, entre outros”, completa Alexandre Teixeira.

Fonte: Compliance Comunicação, em 27.10.2022