

Por Bruna Chieco



O quarto painel do Encontro Regional Sudoeste, com o tema “Tecnologia, Inovação e Gestão: A EFPC do Futuro!” abordou o uso da tecnologia como ferramenta de gestão nas Entidades Fechadas de Previdência Complementar, apresentando casos práticos. O encontro foi realizado presencialmente na quarta-feira, 5 de abril, em São Paulo.

Sob a moderação de Eder Carvalhaes, Especialista em Previdência da NKL2 – Soluções Atuariais, o painel contou com apresentação de Lucas Sgambato Schmidt, Gerente Executivo Comercial da Vivest, e Claudia Janesko, Consultora da Conecta Soluções Associativas.

Lucas Schmidt fez uma apresentação sobre a implantação da estrutura de vendas da Vivest, e as mudanças que isso implica, tanto em termos de tecnologia e sistemas, como de cultura. O ponto principal é que os processos das EFPC não foram preparados para essa realidade. Por isso, na Vivest, houve a contratação de pessoas para fazer a implantação da área de vendas, além da implementação de sistemas.

O que ocorreu foi uma mudança na dinâmica da própria entidade, explicou Schmidt, passando pelas áreas de atendimento e de relacionamento, já que o objetivo é captar participantes para o plano família.

Essa mudança de dinâmica implica em saber lidar com o público, simplificar os processos de venda e conseguir levar a mensagem para as pessoas de forma simplificada, já que os jargões da previdência nem sempre alcançam esse novo público.

Do lado da gestão das EFPC, Claudia Janesko falou sobre as deficiências ainda encontradas no sistema que passam por processos simples e que podem ser automatizados para melhorar a

eficiência das entidades.

Claudia reforçou que a automação pode gerar redução de custos, tempo, diminuição de falhas, mitigação de fraudes e melhor aproveitamento dos recursos humanos.

Ela ressaltou a importância de ter uma base de dados bem gerenciada com ferramentas já existentes, já que não é muito comum nas EFPC o uso da parte tecnológica em benefício da gestão.

Eder destacou que quando há uma transformação do modelo de negócios das entidades de previdência e implementação de uma cultura de vendas, a mudança é de uma cultura centenária. Questionado pelo moderador sobre quais seriam as principais barreiras deste processo, Lucas Schmidt disse que elas vão desde a origem cultural de uma EFPC, até barreiras de implementação de processos e sistemas.

Claudia também complementou dizendo que por mais que a tecnologia possa ser um entrave, muitas vezes, por conta de custo, essa mudança dentro das entidades para sistemas de gestão mais automatizados e inovadores também passa pelo processo decisório das pessoas.

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 06.04.2023.