

Por Rejane Rejo Tamoto



O Encontro Regional Leste/Sudeste da **Abrapp** reuniu especialistas para debater o tema “Tecnologia, Inovação e Gestão: A EFPC do Futuro!”, o quarto da série de painéis do evento presencial, realizado nesta quarta-feira, 19 de abril, no Rio de Janeiro.

Moderado por Luciana Marques de Sá, Diretora Vice-Presidente Suplente da Abrapp, o tema foi abordado pelos palestrantes Luiz Claudio Parzianelo, Especialista em Agilidade de Negócios (Business Agility) e Agile Business Ownership, Lucas Ferraz Nóbrega, Membro do Comitê de Ética da Abrapp e Claudia Janesko, Consultora da Conecta Soluções Associativas.

Na abertura do painel, Lucas Nóbrega abordou a importância da estruturação de áreas comerciais adaptadas aos desafios do envelhecimento da população e da tendência constante de redução de nascimentos. As estimativas dão conta de que em 2060, 30% da população terá mais de 65 anos. Essa reconfiguração da pirâmide etária levará as EFPC a aprender a trabalhar com um perfil diferente de participante.

Aliado a isso, o mercado de trabalho, com maior turnover, também passa pelo fenômeno da pejetização, cenário em que é mandatório às EFPC oferecer produtos adequados para esse perfil.

O tema não é novidade e um estudo da Abrapp, realizado em 2017, revelava que, sem adaptações, o sistema corre o risco de se esgotar, o que levou a um ponto de inflexão, indicando a necessidade de uma ação forte de fomento. “Ram Charam disse no CBPP em 2018 – ou vocês disruptam ou serão disruptados”, disse Nóbrega.

Segundo ele, a Abrapp exerce o papel de indutora, indicando os caminhos de inovação e disrupção. “A Abrapp está nos dando a porta. Precisamos optar por cruzar e traçar esse caminho. A evolução

começou em 2017, com o PrevSonho. Depois, o Plano Família em 2018 e o Instituído Corporativo em 2022. A Abrapp propiciou uma revolução, que foi trazer pessoas jurídicas para o plano Instituído”, afirmou.

## **#1 Caminho passa pela mudança de mindset**

Nóbrega também destacou qual o mindset necessário para que uma entidade e seus conselhos estejam preparados para essas mudanças estruturais. Nóbrega apresentou uma simulação da curva de patrimônio de uma entidade, na qual o cume ocorreria em 2032, e reduziria a partir desse ponto. O desenho serve para mostrar em que momento de maturidade as entidades estão para saber como, quando e onde devem existir.

“E, nesse ponto, a preocupação de constituir áreas comerciais é válida para todos. Com posicionamento de longo prazo, a entidade deve começar a investir nessa área agora, e ser um agente de ação”, avaliou.

A importância dos conselhos nessa etapa de definição e reposicionamento, com foco em novos negócios e novas plataformas é ainda maior, principalmente se houver uma postura de protagonismo.

A mudança de mindset passa para uma visão de crescimento, que implica em investimento e utilização do PGA. Ele também apresentou o case da Libertas, que ilustrou a importância de um diagnóstico estratégico para criação de uma área comercial, que deve ser feita com planejamento, com estudo de perfil de cliente e de novas fontes de custeio. “É necessário estudar quais são as respostas positivas que podemos ter”, destacou.

Na Libertas, a área comercial saiu do braço de relacionamento para ficar diretamente ligada à diretoria, em um squad multidisciplinar, com KPIs de abordagem diferentes. Outra mudança foi a adoção do mapeamento da jornada do cliente pessoa física e pessoa jurídica, com customer experience, o que melhorou o gerenciamento de expectativas em relação às adesões ao Plano Família.

Essa mudança de mindset também voltou o foco da Libertas para a área de marketing e desenvolvimento de plano de comunicação para estar na mídia, em vez da concentração excessiva de esforços em ERP e orçamento. Escolher bem os parceiros foi fundamental para a qualidade da ação comercial, ao invés de se relacionar com muitos instituidores.

“Antes o olhar era só o da Diretoria e hoje os projetos são de todos os órgãos estatutários. Estamos começando a colher os frutos, mas estamos cientes de que é um posicionamento de longo prazo”, afirmou Nóbrega.

## **# Tecnologia na gestão de passivo**

Outra grande aliada no necessário processo de disrupção é a tecnologia na gestão de passivo, tema da apresentação de Cláudia Janesko, Consultora Externa da Conecta Soluções Associativas. Ela abordou 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.

Além disso, é importante 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.

Segundo Cláudia, por mais que a tecnologia possa ser considerada um entrave em termos de custos, a adoção pelas entidades de sistemas de gestão mais automatizados e inovadores também passa pelo processo decisório das pessoas.

## # Inteligência artificial acelera crescimento

Luiz Claudio Parzianelo, Especialista em Agilidade de Negócios (Business Agility) e Agile Business Ownership, abordou a importância de um pensamento estratégico para a aceleração do crescimento das entidades. Embora a própria ideia de aceleração gere incômodo e ansiedade, é ela que proporciona a possibilidade de um crescimento exponencial. “A inteligência artificial pode ter uma taxa maior de conversão. Já pensaram nisso?”, questionou ao público.

A provocação vem em linha com o necessário processo de transformação cultural e de gestão. “A situação em que o mercado previdenciário vive é de abundância, não de escassez”, observa. Com esse olhar, as mudanças devem ser encaradas não com corte de custos, mas com foco em crescimento e escalabilidade em um mundo cada vez mais digital e de constantes transformações, segundo o conceito VUCA, que expressa quatro características às quais a sociedade está exposta no momento atual: volatilidade, incerteza, complexidade e ambiguidade.

Em resumo, no século 21 não será mais possível trabalhar em modelos de gestão do século anterior. Será preciso passar pela transformação, de um estado presente indesejado para o estado futuro desejado. “Será necessário definir, projetar o nosso estado futuro, para onde queremos ir e o que nos inspira nessa mudança”, conclui o especialista.

Para viabilizar os Encontros Regionais, a Abrapp conta com grandes parceiros. Acesse o site no link abaixo para conhecer mais sobre cada um: Patrocínio ouro: Bradesco Asset Management. Prata: Global X, Itajubá Investimentos e Santander Asset Management. Bronze: BNP Paribas Asset Management e Trígono Capital. Apoio: Fator, HMC Capital, IAP, Mirae Asset e PFM.

[Clique aqui](#) para conferir as datas e as inscrições para os próximos Encontros Regionais.

**Fonte:** [Abrapp em Foco](#), em 19.04.2023.