

Por Alexandre Teixeira (*)

A pirâmide etária brasileira está se invertendo. Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) mostram que, a partir de 2030, a quantidade de idosos no País será maior do que a soma de crianças entre zero e 14 anos. Outro levantamento, desta vez do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), aponta que, até 2050, 57% da população economicamente ativa terá mais de 45 anos de idade.

Estas informações, somadas ao fato de que os brasileiros estão vivendo cada vez mais traz uma real preocupação a respeito de como garantir a qualidade de vida dessa crescente população que será formada por pessoas da terceira idade com grande parte dela fora do mercado de trabalho. Segundo a Organização das Nações Unidas, a expectativa de vida no Brasil em 1950 era em média de 48,1 anos. Agora, em 2023, é de 76,2 anos e em 2100 deve alcançar 88,2 anos.

Não por acaso foi necessária uma reforma no sistema previdenciário do INSS aumentando a idade da aposentadoria das mulheres para 62 anos e a de homens para 65, assim como o aumento do tempo de contribuição de mulheres e homens, respectivamente para 35 e 40 anos (antes era 30 e 35 anos), para que o sistema se mantivesse em condições de continuar a efetuar o pagamento de benefícios não só para os atuais aposentados como para os novos.

Acontece que, daqui a alguns anos, possivelmente será preciso uma nova reforma porque o número de pessoas em idade de se aposentar está aumentando e, ao viverem mais, naturalmente elas recebem o benefício por mais tempo. Para piorar as contas, a queda na taxa de natalidade faz com que a cada ano haja menos cidadãos economicamente ativos.

A lógica é simples, menos gente trabalhando significa menos gente produzindo e contribuindo com a previdência. Na outra ponta, aumenta o número de pessoas com direito a receber.

Neste cenário, não há dúvidas de que a previdência privada complementar fechada é a solução para manter uma boa qualidade de vida das pessoas que encerrarem o período produtivo e se aposentarem. Na medida em que o sistema público oficial perde sua capacidade de garantir boas remunerações, uma renda extra proporcionada pelas Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPCs) possibilitará aos brasileiros manterem o padrão de vida que estão acostumados e que desejam ao fim de anos de labuta.

Mas há um desafio à frente das EFPCs para que elas possam de fato contribuir para o bem-estar social da maioria e não apenas de um nicho como é hoje. Existe a necessidade de maior aproximação de seu público, principalmente os mais jovens que enxergam a aposentaria como algo distante e um assunto que pode ser deixado para depois. Não se trata apenas de uma avaliação incorreta por parte deles. É, acima de tudo, um traço da nossa cultura deixar para se preocupar com a aposentadoria em cima da hora, quando pouco pode ser feito para garantir uma renda adequada para viver bem.

E a solução para que esse desafio seja vencido pelas EFPCs passa pela digitalização de seus processos, o que exige investimento em tecnologia e inovação, assim como a aplicação de ferramentas atualizadas de marketing e comunicação para alcançar o público mais jovem. É essencial entender e criar novos formatos e linguagens digitais porque elas são capazes de agregar ao setor de previdência privada um ponto de intersecção entre as distintas gerações, tornando-a atrativa para todos e não só para as gerações mais velhas.

Necessário se faz que as entidades de previdência privada desenvolvam e ofereçam um ecossistema de produtos personalizados para essa variedade etária de público, assim como fazer um marketing alinhado às dores e necessidades desses perfis. É nesse contexto, para resolver essas questões, que as prevtechs ou pensiontechs, startups especializadas em soluções para o setor previdenciário, entram no circuito.

Em primeiro, elas garantem às EFPCs a possibilidade de se digitalizarem rapidamente oferecendo aos seus participantes plataformas e aplicativos de celulares com diversos serviços e a mesma segurança dos aplicativos dos bancos digitais. Além da agilidade, o investimento para a adaptação é bem menor do que se o fundo de pensão fosse partir do zero, criando suas próprias plataformas.

Por serem empresas novas e criadas em meio à transformação digital, as startups também falam melhor com o público jovem. A mesma tecnologia que dá transparência e se alinha perfeitamente ao estilo de vida das gerações mais jovens, permite uma comunicação mais rápida e eficiente com os participantes, a realização de pesquisas, a oferta de produtos e serviços que no modelo analógico seriam inviáveis. Um exemplo de vantagem é que por meio de um aplicativo, fica muito mais fácil para o beneficiário tomar crédito, já que ele pode resolver tudo sem sair de casa, apenas usando seu smartphone ou computador pessoal. O resultado é a melhora da performance da própria instituição que passa a acumular mais com os juros provenientes dos financiamentos, além do fato de que essa possibilidade se torna um atrativo para novos entrantes.

O melhor de tudo é que as EFPCs não precisam se preocupar com o processo de transformação, pois as pensitechs se responsabilizam por todo o processo. Ou seja, as fundações podem se manter focadas naquilo que mais sabem fazer que é gerir os recursos dos seus participantes para cumprir as suas metas atuariais e benchmarks. Apesar de tantas vantagens, são poucas ainda as EFPCs que buscam e implantam as soluções oferecidas pelas pensitechs.

Uma das razões é o próprio conservadorismo existente no setor. Como usar tecnologia e marketing para alcançar os mais diferentes objetivos? Por questões culturais ainda existe o medo de que a implantação de ferramentas digitais e modelos de marketing e comunicação mais modernos elevam demasiadamente os custos operacionais.

No entanto, é exatamente o contrário que ocorre. A digitalização é escalável e, depois de implantada, permite atingir cada vez mais pessoas sem aumento de custos, ao contrário do que acontece com sistemas analógicos, em que o crescimento exige estruturais maiores. Além disso, a tecnologia traz mais precisão e agilidade, permite fazer mais com muito menos custo e alta assertividade. Sem contar que o tempo para desenvolvimento da solução deixa de ser preocupação porque a pensitech já resolveu isso.

Por fim, frisando o que foi dito nas linhas acima, a digitalização não só facilita a vida de quem já faz parte do sistema como faz do produto “previdência privada” algo mais atrativo para a Geração Z, bastante acostumada à tecnologia e cada vez mais resistente e desinteressada dos métodos tradicionais e analógicos de atendimento e operação.

Ao abraçar tecnologia, inovação e marketing como pilares do negócio, o setor se torna mais atrativo, desvincilhando-se da ideia de que contribuição previdenciária é coisa de “velho” e antiquada e embutindo na cultura a consciência de que ao contrário disso, é sim um investimento seguro, saudável e alinhado ao propósito de cada geração.

(*) **Alexandre Teixeira** é sócio e CEO da uFund.

Fonte: Compliance Comunicação, em 08.05.2023