

Por Alexandre Teixeira (*)

O setor brasileiro de previdência privada apresenta números vultosos. Segundo dados da própria entidade que representa as instituições do segmento, a Abrapp, existem 2,6 milhões de participantes ativos, 881 mil em gozo do benefício e 3,7 milhões de dependentes registrados. Anualmente são pagos R\$ 81,3 bilhões em benefícios. De forma geral, o montante sob gestão das entidades fechadas de previdência complementar é da ordem de R\$ 1,17 trilhões, o que equivale a 12,7% do PIB nacional.

Apesar de impressionantes, esses dados poderiam ser bem melhores. O ideal é que todos os colaboradores das empresas que oferecem previdência privada complementar contribuíssem, uma vez que é o formato mais rentável do mercado. Isso porque o funcionário aporta um valor e a patrocinadora contribui com o mesmo montante. Essa seria a receita ideal para a manutenção da qualidade de vida e do poder de compra das pessoas que já cumpriram o papel produtivo e passaram a gozar de um merecido descanso.

Mas para atrair participantes em uma velocidade maior é necessário que os gestores compreendam que está na hora de modernizar seus processos, ajustar a comunicação com seus potenciais participantes, principalmente os mais jovens, aumentar sua eficiência e produtividade e é aí que soluções com IA (Inteligência Artificial) podem ajudar, e muito.

Antes de detalhar como a IA pode ajudar os fundos de pensão, vale fazer aqui uma analogia com outros segmentos onde essa tecnologia é largamente empregada. No varejo, por exemplo, soluções de monitoramento e precificação têm auxiliado gestores a definirem os melhores preços de venda, assim como datas e momentos mais adequados para a realização de ofertas e promoções.

No mercado financeiro, a IA tem papel semelhante. Antigamente as corretoras precisavam de um batalhão de analistas para avaliarem centenas ou milhares de fundos, ações e outros ativos com a finalidade de montar uma carteira rentável para seus investidores. Um trabalho demorado e, por essa razão, nem sempre eficiente como se desejava. Pois bem, a IA consegue fazer essa análise em poucos segundos e ainda sugerir as melhores combinações de ativos para um portfólio respeitando-se o perfil de cada cliente, ou seja, soluções mais customizadas com olhar no cliente.

Em ambos os exemplos, o cliente fica satisfeito, e as empresas que adotaram a tecnologia também, porque fizeram um trabalho eficiente e lucrativo com custos exponencialmente menores do que se continuassem com métodos arcaicos. Vale ressaltar que a inteligência artificial até pode tomar certas decisões sozinhas se assim o gestor desejar, mas não é o que acontece. Normalmente ela é implantada para atender parâmetros previamente definidos e apresentar as possíveis soluções para que o gestor tome a decisão final. Seu uso não está restrito a esses dois segmentos. Hoje a IA é usada para avaliar riscos de crédito, para auxiliar na segurança cibernética, na indústria, na saúde, educação, no agronegócio em aplicativos de todos os tipos etc.

E se ela é útil para todos esses segmentos, não seria para os planos de previdência? As fundações têm uma relação longa e de confiança com seus participantes e, ao longo dos anos, vão acumulando uma imensa quantidade de dados e informações sobre seus clientes. Dados supervaliosos e úteis para estreitar a relação e comunicação entre fundação e participantes e para criação de novos produtos alinhados às necessidades desse público.

Uma das preocupações das entidades de previdência privada é com relação ao cumprimento das metas atuariais. Pois bem, da mesma forma que a inteligência artificial auxilia corretoras e gestoras a montarem carteiras rentáveis, ela pode ajudar as fundações nesta tarefa de reduzir riscos aumentando o retorno dos investimentos.

Um outro exemplo, é a chamada inteligência artificial generativa que tem a capacidade de entender a linguagem natural das pessoas, avaliar o perfil delas e gerar respostas mais precisas e

contextualizadas. É como se outro ser-humano estivesse respondendo a uma determinada demanda. E melhor, esse tipo de IA sabe qual o melhor canal de comunicação a ser adotado, seja e-mail, telefone ou rede social. Ou seja, ela consegue acelerar o desenvolvimento de novos produtos com base nos interesses e necessidades dos participantes ou potenciais participantes, ajudar a fundação na gestão e lucratividade do próprio fundo e entregar aos clientes os resultados e benefícios que eles esperam.

Se gerar valor de negócio pode ser resumido a “oferecer um retorno ou impacto positivo para a empresa, produto ou cliente”, a IA não pode ser ignorada pelas entidades fechadas de previdência complementar em hipótese alguma. No entanto, é preciso expertise para implantar tais soluções. Por não ser o foco de atuação, sairia muito caro para as entidades desenvolverem essas ferramentas por conta própria. Além do tempo e do dinheiro é preciso ter capacidade para se atualizar constantemente.

E as pensiontechs exercem um papel preponderante nessa tarefa de modernizar as empresas do segmento. Focadas em tecnologia e inovação, elas podem agregar às fundações a implementação de IA nos canais e produtos digitais, trazendo ainda mais benefícios para a experiência dos participantes e ajudando a fidelizá-los ao mesmo tempo que auxiliam no aumento da eficiência operacional e na segurança dos fundos de pensão.

A vantagem das pensiontechs para os fundos de pensão está no fato de que as soluções já estão desenvolvidas e devidamente testadas. No máximo, a plataforma exigirá uma ou outra adaptação específica, já que mesmo pertencentes ao mesmo ramo, cada entidade tem suas particularidades. Ganha-se com a redução de custos, com o tempo de implantação e com a agilidade operacional. Em tempos como o atual, em que a rapidez nas decisões define o sucesso ou fracasso de uma iniciativa, contar com as soluções de uma pensiontech é o diferencial que os planos de previdência precisam para se expandirem.

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

Fonte: Compliance Comunicação, em 07.08.2023