

Ir além da informação e assimilar os significados menos evidentes de um evento como o 3º Encontro Nacional Abrapp de Inovação & Criação de Valor exige tempo e paciência ou, nas palavras da palestrante Solange Mata Machado (UFMG), um esforço extra para, quem sabe, acessar o mindset de crescimento (o Teco), ao invés de recorrer somente ao mindset fixo (o Tico).

Da almôndega de mamute desextinto à inteligência artificial generativa e games imersivos tão reais quanto a própria vida, de cultura data driven a liderança ambidestra, o evento **Reinventando a Previdência Complementar: Tendências, Desafios e Oportunidades De Inovação e Criação De Valor** foi avalanche de abordagem conceitual sobre um futuro muito mais distópico do que amigável e favorável a uma interação funcional.

Algumas ponderações, entretanto, podem ser úteis para quem se interessa pelo tema. Trata-se de um recorte com um viés pessoal, portanto, assumidamente parcial e subjetivo, uma tentativa de exercício de síntese.

“Educar antes de vender” foi a proposta radicalmente disruptiva de Gustavo Hansel (GH Branding). Se considerarmos somente eventos legais da Previdência Complementar Fechada, sabemos que 1977 dá início ao modelo com adesão compulsória. Em 2001, a legislação passou a determinar a adesão facultativa aos planos fechados. Somente trinta anos mais tarde, entre 2006 e 2008, a Educação Previdenciária começa a ser praticada. Quase duas décadas depois, a Educação Previdenciária nem sempre está escalada como pauta prioritária nas decisões das Entidades Fechadas de Previdência Complementar.

A lógica de se idealizar, prototipar e lançar produtos apoiados em força de venda e comunicação não é exclusividade da Previdência Complementar. Ela orienta quase todas as áreas da indústria e do mercado de consumo. Modelos de negócio como a Natura ainda são raros, mas ilustram bem o conceito de consumo aliado à consciência de proteção social e preservação ambiental. Ainda assim, a lição disruptiva “educar antes de vender” é extremamente relevante para alcançar eficiência financeira e resultados convergentes por exemplo para investimentos em engenharia de prompt, desde que o conteúdo se estenda além do regulamento do plano previdenciário e, no mínimo, contemple a Educação Previdenciária. Para quem ainda não está familiarizado com o termo, engenharia de prompt é o processo que refina interações com sistemas de inteligência artificial, como o ChatGPT. Os prompts têm potencial para levar ao limite as inteligências artificiais gerativas.

“Educar antes de vender” também se aplica ao **Drex**, serviço tão bem apresentado por Fábio Araújo (BC). Cabe lembrar que, aí sim!, o Banco Central já disponibiliza [material educativo](#) para a população entender a diferença entre Pix e Drex e as funcionalidades previstas para o Drex. Em estágio de testes de segurança e previsão para entrar em operação em 2024, o Drex tem várias possibilidades. Começa por aumentar a oferta de serviços e a concorrência, diminuir custos de operações e democratizar o acesso ao sistema financeiro. Também está na lista a utilização investimentos de longo prazo, como Tesouro Direto, em garantia de operações de crédito ao investidor individual. E aí a pergunta: a regra pode atingir também a Previdência Complementar Fechada? Se puder, tem que educar para que, no mínimo, os patrimônios das EFPC sejam preservados, certo?

E aí, a cereja do bolo! André Spínola (SEBRAE) com muita consciência e responsabilidade vem com uma provocação visceral: a transformação digital ainda não bateu na porta das Entidades Fechadas de Previdência Complementar! O que se vê são inovações incrementais com pouco alcance para promover uma mudança de cultura e, principalmente, percepção do Participante e Assistido. Que fique claro: segundo André Spínola, transformação digital combina empreendedorismo com inovação. Trata-se de uma jornada contínua que provoca alteração de comportamento pelo uso estratégico de tecnologia aplicada, construção de experiência e geração de valor.

Por isso, olhar para o futuro com espírito empreendedor é buscar respostas honestas para várias questões. Por exemplo: como a tecnologia está mudando a forma como as pessoas estão gastando

e vão gastar o dinheiro (lembra do Drex)? Como estará o mercado daqui a dez anos? O que vem de fora para concorrer pelo dinheiro do investidor?

Talvez as respostas para essas questões já possam ser mineradas no ChatGPT. Mas, por uma questão de confiabilidade e customização do resultado, a melhor solução seja mesmo um mapeamento e estudo analítico das dez principais transformações do mercado financeiro nos próximos dez anos – como o próprio André Spínola sinalizou – para que essas transformações sejam minimamente consideradas nos **planejamentos estratégicos** e na tomada de decisão pelas EFPC. Ações assim orientadas têm mais condições de alcançar resultados e o status de importantes, impactantes e transformadoras para a sustentabilidade das EFPC no longo prazo.

“Apaixone-se pelo problema, não pela solução!” foi o mantra de vários palestrantes no 3º Encontro, inclusive André Spínola, que avançou para algumas sugestões sobre o que se considerar como relevante no presente antes de se projetar o futuro: há que se ter devoção por Participantes e Assistidos. O novo cliente custa 25 vezes mais do que preservar e encantar o cliente antigo. Pesquisas confirmam que o Brasil é campeão em uso de rede social e o segundo no ranking em uso de internet.

Para finalizar, algumas máximas de Comunicação Corporativa Humanizada tão bem colocadas por Rodolfo Araújo (United Minds no Brasil e América Latina). Para o palestrante, a Comunicação eficiente **evita o medo do futuro e promove segurança psicológica**. Traz referências e multiplica repertórios para criar instâncias de colaboração, espaços de escuta, contribuição, participação e ampliação de vozes, acolhendo o contraditório e o debate. Dessa forma, instiga a exploração de processos emergentes e do desconhecido.

Para quem presta serviços na linha de apoio à decisão e operacionalização técnica, o recorte da inovação fica como processo que combina diferentes interfaces: a tecnologia, a educação, a cultura, a comunicação, o relacionamento, a legislação. Cabe a nós contribuir com responsabilidade profissional, **serenidade** (recomendada por Gil Giardelli) e o propósito conciliar na prática todas essas abordagens, alinhadas pela confiança nas decisões da governança!

***Eliane Miraglia** é jornalista. Especialista em Gestão de Processos de Comunicação e Mestre em Ciências da Comunicação (ECA/USP). Consultora no sistema de Previdência Complementar desde 1991. Coautora no livro O Caminho das Pedras – trilhado por Dirigentes e Consultores, organizado por Jusivaldo Almeida e publicado em 2022. Acompanhou a 2ª e 3ª edições do Encontro Abrapp de Inovação & Criação de Valor a convite da PrevDow

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 14.09.2023.