

■A previdência complementar é uma ferramenta essencial para garantir um futuro financeiramente estável. No entanto, de acordo com dados do IBGE, após a aposentadoria, a maioria das pessoas não consegue manter o padrão de vida equivalente ao da fase laborativa. Apenas 1% da população se mantém apenas com o benefício do INSS, enquanto a maioria depende de trabalho adicional, ajuda de parentes ou, lamentavelmente, de caridade.

Além disso, um levantamento do portal [R7](#) revelou que, em janeiro de 2022, apenas 778 dos mais de 36 milhões de benefícios pagos pelo INSS correspondiam ao teto pago pela Previdência Social. Isso representa apenas 0,002% do total de beneficiários. Esses números revelam a necessidade urgente de encontrar soluções para ampliar o acesso à previdência, garantindo um futuro financeiro mais seguro para a população brasileira.

O cenário é bastante desafiador. Estamos vivendo mais e tendo menos filhos, o que gera um desequilíbrio nas contas da previdência social. Com as pessoas envelhecendo melhor devido a hábitos mais saudáveis e avanços na medicina, a expectativa é que tenhamos uma população cada vez mais idosa e menos jovem. A consequência disso é uma pressão ainda maior sobre o sistema previdenciário.

Diante disso, a tecnologia surge como uma aliada poderosa na democratização da previdência complementar. A disseminação de informações e a ampliação do alcance da previdência privada podem ser otimizadas por meio de inúmeras ferramentas. A seguir, vamos explorar com mais detalhes como a tecnologia pode maximizar o alcance da previdência complementar, atrair novos participantes e garantir sua fidelização.

A tecnologia como aliada na atração de novos participantes

A atração de novos participantes é o primeiro passo para a democratização da previdência complementar. Nesse sentido, o machine learning pode ser uma ferramenta valiosa. Essa tecnologia é capaz de aprender com o comportamento dos usuários, identificando padrões e fazendo sugestões personalizadas. Por exemplo, pode identificar se alguém é casado, tem filhos e, com base nesses dados, oferecer uma abordagem mais direcionada e ativa de um Plano Família, por exemplo. Isso pode ser feito por meio de busca ativa ou abordagens mais indiretas, como campanhas de marketing direcionadas.

Essa abordagem personalizada pode ser uma virada de jogo na atração de novos participantes. Afinal, quando as pessoas percebem que os planos de previdência complementar são projetados com base em suas necessidades e metas financeiras específicas, elas ficam mais propensas a aderir.

Conversão: Utilizando a tecnologia para garantir adesão

Uma vez atraídos, os participantes precisam ser convencidos a aderir aos planos de previdência complementar. Aqui, a tecnologia também desempenha um papel fundamental. Simuladores financeiros podem mostrar as vantagens fiscais, a paridade contributiva e o planejamento sucessório. Ou seja, os simuladores permitem que as pessoas vejam de forma clara e prática como a previdência complementar pode beneficiá-las a longo prazo.

Além disso, a adesão online e a assinatura digital simplificam o processo, tornando-o mais conveniente para os interessados. A facilidade de aderir a um plano de previdência complementar por meio de um clique, acompanhada de informações claras sobre seus benefícios, é um grande atrativo para potenciais participantes.

Retenção: Mantendo os participantes engajados

A retenção dos participantes é crucial para garantir o sucesso da previdência complementar.

Novamente, a tecnologia entra em cena, desta vez por meio da inteligência artificial (IA) e do modelo preditivo. A IA pode analisar o comportamento e as necessidades dos participantes, sugerindo caminhos mais vantajosos e fornecendo orientações personalizadas.

Por exemplo, se um participante está se aproximando da aposentadoria, a IA pode recomendar ajustes em seu plano para maximizar os benefícios. Além disso, a IA pode fornecer informações relevantes sobre a evolução dos investimentos e as opções disponíveis para o participante, mantendo-o informado e engajado.

Fidelização: Criando um ambiente amigável e informativo

Para manter a fidelização, é essencial criar um ambiente amigável e informativo. Isso inclui o desenvolvimento de aplicativos e sites intuitivos, com informações atualizadas e conteúdo inovador. A rentabilidade do plano deve ser demonstrada de forma transparente, juntamente com indicadores do mercado financeiro. Além disso, as IAs desempenham um papel crucial ao proporcionar uma experiência individualizada ao participante.

A tecnologia também permite a criação de conteúdo dinâmico e atualizado, mantendo os participantes informados sobre as últimas tendências financeiras e estratégias de investimentos. A disponibilidade de aplicativos e sites que fornecem informações e recursos educacionais, juntamente com um atendimento ágil e eficiente, é fundamental para manter os participantes engajados e satisfeitos.

O uso da tecnologia e da inovação no setor previdenciário vai além. Uma das grandes apostas para o futuro está no Open Finance, seguindo a tendência de abertura de dados financeiros. O Open Finance oferece a possibilidade das entidades acessarem esses dados dos participantes, coletando informações valiosas que podem facilitar a demonstração das vantagens dos planos fechados, em relação às entidades abertas de previdência privada, e motivando a realização de portabilidade, trazendo o recurso para a EFPC. Tudo isso com mais eficiência e transparência para os participantes, diminuindo fricções para alavancar a competitividade no setor.

É importante ter em mente que a digitalização não beneficia apenas os participantes, mas também as entidades de previdência complementar. Ela permite a redução de custos operacionais, a melhoria na gestão de ativos e o aumento da eficiência administrativa.

Dessa forma, a tecnologia tem o potencial de transformar a previdência complementar no Brasil, tornando-a mais acessível e eficaz. Por meio de estratégias de atração, conversão, retenção e fidelização, apoiadas por ferramentas tecnológicas como machine learning, IA, simuladores e aplicativos, podemos democratizar a previdência complementar e proporcionar aos brasileiros uma perspectiva mais segura e tranquila para o futuro.

*Renata Tognozzi é Especialista de Negócios de Previdência na Sinqia. Possui 17 anos de experiência no setor de previdência complementar, tendo atuado em gestão de projetos e novos negócios regulatórios, monitoramento de riscos e controles, processamento de toda rotina previdenciária e cumprimento de obrigações legais. Renata é formada em Administração de Empresas, com Pós-Graduação em Gestão de Seguros e Previdência.

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 21.11.2023.