

Por Bruna Chieco



Uma nova previdência para um novo público. É com esse olhar que as EFPC devem atuar quando se busca o fomento de planos previdenciários, focando nas necessidades dos participantes, diferenças geracionais e utilizando ferramentas como tecnologia a seu favor. O painel “Desafios para o Fomento da Previdência Complementar Fechada”, realizado nesta quarta-feira, 19 de março, no Encontro Regional Sudoeste, apresentou alguns caminhos para fomentar o setor.

O painel foi moderado por João Carlos Ferreira, Diretor Vice-Presidente Titular da Regional Sudoeste da Abrapp, e contou com a presença de Carlos Tejeda, sócio da IAP – Itajubá Administração Previdenciária, levantando o desafio de expandir o acesso à previdência. “Precisamos tornar o mercado de previdência complementar fechada mais inclusivo”, disse.

Ele lembrou que o setor já evoluiu, com crescimento importante ao longo dos anos, mas ainda não o suficiente. “Ao todo, as EFPC contam com quase 900 mil pessoas recebendo benefícios que somam aproximadamente R\$ 97 bilhões. Esse é o nosso DNA e o grande diferencial da previdência complementar fechada”, pontuou Tejeda.

É com esse propósito que as EFPC devem buscar novos participantes, patrocinadores e instituidores, e para Tejeda, um dos caminhos é a promoção de novas tecnologias e aproximação ao público de potencial adesão. Outro é a educação financeira, “instrumento de maior valor para fomentar o resultado”, disse.

Outro passo é a fidelização de participantes por meio de soluções previdenciárias com maior acessibilidade a diferentes perfis. “O que ofereci lá atrás não pode ser a mesma coisa que ofereço hoje”, pontuou Tejeda. “Precisamos customizar propostas no segmento”.

Ele pontuou que isso exige um olhar cuidadoso para os participantes que possuem novas demandas, levando em conta: envelhecimento populacional; sustentabilidade financeira; mudança na relação trabalhista; novos modelos de comunicação e conteúdos; preferência de decisão dos investimentos; e importância da tecnologia empregada.

**Planos Família** - Um dos avanços do setor é o Plano Família, conforme apontou Wesley Crespo, Sócio na Apoena Soluções em Seguro, e a Abrapp tem papel relevante nisso, criando modelos dentro dos parâmetros da Previc, com modelagem pré-desenhada para ajudar as entidades a terem mais agilidade na implementação deste instrumento.

Ainda assim, esse produto também precisa de estratégias de fomento para alcançar, de fato, diferentes públicos. Para isso, Crespo enfatizou a necessidade de conscientização dos participantes sobre os produtos disponíveis. “Nós somos conhecedores, estamos dentro da bolha. Mas para quem está fora da bolha entender melhor, precisamos ensinar exatamente o que eles precisam e como podemos apoiá-los na decisão de vir para o nosso lado”, disse.

Crespo ressaltou que já há uma demanda crescente por seguros de vida e saúde, e questionou: “os participantes estão contratando seguros e planos de proteção em algum lugar. Por que não comprar aqui dentro do nosso próprio sistema?”.

Ele disse que, para esse cenário mudar, os profissionais do setor devem ser promotores dos planos previdenciários, utilizando plataformas para personalizar ofertas e atingir novos públicos. “Precisamos usar a Inteligência Artificial a nosso favor para entender que tipo de produto o participante precisa e como podemos chegar até ele”, reforçou.

Além disso, a comunicação também deve estar alinhada às novas necessidade deste público

diverso, com criatividade e inovação para engajar os participantes e mostrar os diferenciais do segmento. Crespo completou dizendo que a responsabilidade de proteger os participantes e oferecer soluções adequadas está nas mãos dos especialistas do setor.

Os Encontros Regionais são uma realização da Abrapp com o apoio institucional da UniAbrapp, Sindapp, ICSS e Conecta. Patrocínio ouro: Bradesco Asset Management. Patrocínio prata: Apoena, BB Asset e Itajubá Administração Previdenciária. Patrocínio bronze: HMC Capital, Opportunity e Trígono Capital. Apoio: Bahia Asset Management e BNP Paribas Asset Management.

**Fonte:** [Abrapp em Foco](#), em 19.03.2025.