

Quando falamos de Previdência Instituída, falamos de uma das grandes inovações do sistema de previdência complementar fechado no Brasil. Ela permite levar previdência para públicos que, muitas vezes, não estão nos planos patrocinados tradicionais: profissionais liberais, empresários, associados, cooperados, colaboradores, famílias e comunidades organizadas. É uma resposta moderna para um desafio antigo: ampliar o acesso à proteção financeira de longo prazo.

Mas há uma provocação importante: **a Previdência Instituída não escala apenas porque é uma boa ideia**. Ela escala quando essa boa ideia se transforma em uma operação viva, digital, eficiente, conectada e centrada no participante. E é aqui que entra a tecnologia.

Não falo de tecnologia apenas como sistema administrativo, aplicativo, portal ou CRM. Tudo isso é importante, claro. Mas é só uma parte da história. Na Previdência Instituída, tecnologia precisa ser entendida como **modelo de gestão**.

É processo digitalizado, dado bem tratado, automação de rotinas, inteligência artificial aplicada, integração com canais dos instituidores ou distribuidores. É também jornada do participante com oportunidades de autosserviço, atendimento em escala. E por fim, é especialmente letramento digital dos times.

Na Quanta, aprendemos isso na prática. Nascemos e seguimos operando como uma EFPC: sem fins lucrativos, regulada pela PREVIC, com governança, conselhos, comitês, transparência e compromisso de longo prazo. Mas, ao longo da nossa trajetória, desenvolvemos capacidades que raramente coexistem em uma entidade tradicional.

Hoje, operamos com cerca de **250 mil participantes**, aproximadamente **R$ 8,7 bilhões sob gestão**, mais de **50 cooperativas conectadas**, presença multissistema, cerca de **15 distribuidores**, mais de **60 contratos** de aporte de empregador, aproximadamente **R$ 150 milhões por mês em cobrança processada** e cerca de **20 mil atendimentos mensais**.

Esses números mostram algo simples: quando a Previdência Instituída ganha escala, ela deixa de ser uma operação artesanal. Passa a exigir arquitetura operacional, processos, dados, automação, canais, governança e cultura digital.

A nossa tese está ancorada em três pilares: **escala, experiência e eficiência**.

Escala, porque a Previdência Instituída precisa chegar a públicos pulverizados, em diferentes regiões, canais e níveis de maturidade financeira. O desafio não é apenas vender um plano. É transformar potencial em acesso, adesão e permanência. Isso exige padronizar jornadas, apoiar canais, automatizar adesão, processar cobranças, acompanhar portabilidades, medir conversão, segmentar públicos e sustentar milhares de interações.

Experiência, porque previdência ainda parece, para muita gente, algo distante, técnico e “para depois”. Mas a vida financeira não espera a aposentadoria para acontecer. Ela acontece quando a pessoa casa, tem filhos, troca de carreira, empreende, cuida dos pais, planeja sucessão, enfrenta uma doença, perde renda ou decide viver mais livre.

Por isso, a tecnologia precisa aproximar a previdência da vida real. A jornada começa com diagnóstico de objetivos e passa por recomendação, contribuição, proteção, revisão, portabilidade, educação financeira, perfis de investimento e opções de renda. É a mudança da lógica do**“compre um plano”** para **“vamos organizar sua vida financeira, sua proteção e sua liberdade futura”**.

Eficiência, porque em uma EFPC eficiência não é apenas uma agenda administrativa. É uma agenda previdenciária. Quanto menor o custo e mais inteligente a operação, maior o valor líquido que pode permanecer com o participante.

Na Quanta, nosso custo per capita é de aproximadamente **R$ 252**, enquanto a média setorial indicada nos nossos estudos gira em torno de **R$ 1.200**. Nossa taxa é próxima de **0,25% ao ano**, enquanto produtos do mercado aberto podem chegar a patamares próximos de **1,50% ao ano**.

Em previdência, diferença de custo não é detalhe. No longo prazo, custo vira patrimônio — ou vira perda de oportunidade.

Outro ponto importante: tecnologia também nos ajuda a enxergar o que ainda não capturamos. Muitas vezes, a maior oportunidade não está em buscar um mercado completamente novo, mas em ativar melhor a base que já confia na instituição.

Nos nossos estudos, identificamos cerca de **R$ 7,2 bilhões em potencial de portabilidade**, aproximadamente **R$ 686 milhões em potencial de proteção familiar** e apenas **3% do potencial tributário capturado**. Isso mostra que ainda há espaço relevante para revisão de contribuições, ampliação de proteção familiar, uso estratégico do benefício fiscal, adesão

automática, ativação de famílias e jornadas para crianças e dependentes.

Mas nada disso se captura com campanha genérica. Exige dado, segmentação, inteligência, automação, comunicação personalizada, integração com canais e acompanhamento contínuo.

Olhando para frente, vejo dois caminhos.

O primeiro é usar tecnologia para digitalizar o modelo atual: trocar papel por tela, atendimento físico por portal, campanha por disparo digital. Isso melhora. Mas não transforma.

O segundo é redesenhar a previdência a partir da jornada do participante. Integrar previdência, proteção, educação financeira, longevidade, dados, IA, automação, canais e relacionamento. Esse é o caminho que transforma a proposta de valor.

A Previdência Instituída tem uma oportunidade enorme no Brasil. Ela amplia acesso, conecta comunidades, entrega governança, regulação, custo eficiente e visão de longo prazo. Mas só cumpre todo o seu potencial quando opera com escala, experiência e eficiência.

A Previdência Instituída é uma inovação do sistema. Mas ela só escala quando a tecnologia deixa de ser ferramenta e passa a ser modelo de gestão.

***CEO da Quanta Previdência, Presidente do Lide Mulher e Diretora da UniAbrapp**

Fonte: Abrapp em Foco, em 07.07.2026