

Por Paulo Ribas (*)

Há pouco tempo não falávamos de fintechs, insurtechs e paytechs e, hoje, temos diariamente notícias dessas novas empresas que apoiadas em tecnologia vêm revolucionando seus mercados de atuação com ideias inovadoras, alterando significativamente a forma como as pessoas consomem produtos de investimentos, crédito e seguros, além de provocar revisões nas legislações vigentes.

Será a vez dos prevtechs ou pensiontechs começarem a criar modelos de negócios que permitam aos participantes acessarem novos produtos no mesmo ambiente que realizam seus investimentos em previdência privada?

Algumas iniciativas começam a aparecer, como os planos família que permitem que os parentes dos funcionários de empresas e associações de classe que possuem plano de previdência participem dessa modalidade de investimento, como é o caso do Sebrae, Bayer e Copel que estenderam a parentes dos atuais participantes a oportunidade de aplicar em previdência privada através de seus fundos de pensão.

Alguns fundos de pensão também fazem empréstimos aos participantes e isso pode ser muito vantajoso para o tomador, pois a alternativa seria fazer o resgate dos valores acumulados, isso quando são permitidos pelo regulamento do plano, mas pagando imposto de renda que pode iniciar em 35% e chegar a 10% não compensáveis na declaração anual de ajuste, se a opção de tributação for a tabela regressiva, e, de até 27,5%, se for na tabela progressiva. Dessa forma, apenas como exemplo, se descapitalizarmos 27,5% em 12 meses temos 2,045% a.m. que pode ser uma taxa maior que o empréstimo tomado no mesmo período considerando o CDI+6% a.a. como parâmetro.

Outra iniciativa criativa foi o PrevCash da Fundação Copel. Trata-se de um programa de recompensa com foco no consumo consciente. Com o PrevCash as compras realizadas em parceiros conveniados retornam um percentual do valor gasto direto na conta de previdência do consumidor. Bom para o parceiro que fideliza clientes e para os clientes que poupam o desconto recebido.

E se pudéssemos trocar milhas acumuladas em programas de cias aéreas por aportes em planos de previdência.

No atendimento aos participantes mais inovações vêm ocorrendo. Os fundos de pensão Gebssa Prev, Cargill Prev e Prev Pepsico já adotam chatbot com inteligência artificial para tirar dúvidas frequentes dos participantes. O chatbot da Gebssa Prev vai além, permite que o participante, uma vez autenticado, veja o saldo e outras informações do seu plano de previdência.

O processo de transformação digital que vem ocorrendo nas instituições financeiras com contas abertas pelos celulares, transferências bancárias sendo realizadas só com a informação do número do telefone de quem vai ser creditado e seguros intermitentes que são acionados pelo segurado só quando expõem o bem a risco são só algumas poucas inovações que até pouco tempo não existiam e que aos poucos vão se tornando parte do dia a dia.

Será que os juros reais em queda livre e o crescimento constante da expectativa de vida dos participantes dos fundos de pensão motivará o momento tech dos fundos de pensão?

A provável união de Previc e Susep que são, respectivamente, os órgãos reguladores e fiscalizadores das entidades fechadas e abertas de previdência complementar deve trazer uma competição mais intensa entre esses veículos de acumulação de recursos de longo prazo favorecendo os investimentos em tecnologia.

Ainda vai demorar um pouco para sabermos o final dessa história, mas, na minha opinião, esse processo está só no começo. A reforma da previdência oficial vem deixando cada vez mais evidente

que as pessoas precisam complementar sua aposentadoria com planos privados de previdência e isso cria um ambiente favorável para modernização desse setor capaz de atrair um público crescente na demanda por investimentos.

(*) **Paulo Ribas** é Head de soluções de mobilidade, seguros e previdência na Cedro Technologies. Possui larga experiência em áreas relacionadas à tecnologia e às instituições financeiras.

Fonte: [Cedro Technologies](#), em 13.09.2019