

O meteoro da reforma está muito próximo e, quando chegar, irá extinguir o modelo de previdência social que conhecemos hoje no Brasil. Discussões fervorosas e polarizadas são travadas a partir deste tema. Muitos são a favor à reforma em discussão no Congresso Nacional, outros contra e alguns concordam parcialmente com os projetos apresentados. Existe apenas um único aspecto nesse debate que não divide opiniões: as oportunidades que serão (na verdade, já estão sendo) criadas, provenientes da reforma, são inúmeras.

No 40º Congresso de Previdência Complementar Fechada (CPCF), que aconteceu na semana passada, essa afirmação foi consenso entre o corpo de palestrantes, formado por especialistas, dirigentes e autoridades do mercado financeiro. O espaço para criar novas soluções, produtos e serviços de previdência complementar será enorme.

A começar pelo volume da demanda, que tem sido cada vez mais exponencial. Segundo o último estudo World Population Prospects 2019, da Organização das Nações Unidas (ONU), o número de idosos (60 anos ou mais) no Brasil chegará a 82 milhões em 2075 -- um aumento de 37,7% quando comparado com o volume esperado para 2020 (29,8 milhões). Essa previsão se dá porque a longevidade brasileira aumentou. Hoje, não é difícil de se chegar perto de 100 anos de idade. E a conta é óbvia: quanto mais idosos, maior a quantidade de possíveis prospects. A vantagem será das empresas que souberem captar este público quando ainda forem jovens, para fidelizá-los e já garantir um plano de longo prazo.

E como atraí-los, eis a questão? Com tecnologia, claro. É impossível falarmos de atração dos consumidores dessa geração sem ter inovação embarcada no processo. Também não há como deixá-la de lado na discussão sobre reforma da previdência privada. A tecnologia foi citada nas palestras do CPCF como parte intrínseca desse período de transformação. Ela possibilitará corte de custos, o aumento de produtividade e a otimização de processos.

Falou-se muito sobre a importância de as entidades previdenciárias possuírem sites com simuladores, que esclareçam e empoderem o beneficiário. Outra tendência apontada foi o aumento da taxa de adesão a partir da inscrição digital automática, que visa garantir ao segurado o direito ao benefício, sem a necessidade de ter que comparecer a uma agência da Previdência Social. Segundo uma pesquisa recente da Funpresp, Fundação de Previdência Complementar do Servidor Público Federal do Poder Executivo, causou um crescimento significativo de adquirentes em países desenvolvidos do ano passado pra cá: foi de 10% para 67% na Nova Zelândia, 61% para 83% no Reino Unido, e por fim, 44% para 62% nos Estados Unidos. Nestes países, esta tecnologia é citada como um método de adesão mais atraente do que a tributação em si. Mas essas soluções são apenas o começo, ainda muito simplistas perto do que pode ser feito.

A Sinqia, por exemplo, sabe da preocupação que as entidades de previdência privada têm com seus participantes, e por isso já se antecipou com soluções para operação de multiplanos e gestor aplicável a diversos conceitos de gestão e de regulamentos dessas entidades. Possui ferramentas de gestão e controle dos portfólios de investimento, além de automação dos processos operacionais e atendimento das áreas previdenciária. Garante simplicidade e segurança aos processos operacionais e gerenciais do negócio, além de ter uma implantação rápida e transparente. Com isso, o consumidor final consegue adquirir produtos de assistência modernos, menos burocráticos, mas com a segurança necessária a esse tipo de transação. A entidade ganha e o participante também.

Inteligência artificial, machine learning, computação quântica, nuvem... Há muitas tecnologias à disposição para auxiliar na transformação do sistema previdenciário privado. A possibilidade de renovação dessas entidades existe e é bem palpável. Basta apenas se posicionar ao redor do meteoro da reforma, e não ficar embaixo dele, correndo o risco iminente de ser esmagado pelo peso dos métodos de atendimento passados.

**Sobre Thiago Saldanha**

*Com cerca de 20 anos de experiência no mercado de tecnologia, Thiago Saldanha assumiu o desenvolvimento das plataformas de software da Sinqia, com o objetivo de implementar novas soluções que proporcionem o aumento de produtividade e da qualidade dos produtos. Conduzirá também um processo de transformação digital e inovação na operação.*

**Sobre a Sinqia**

*A Sinqia é líder em transformação digital do setor financeiro no Brasil e uma das maiores provedoras de tecnologia e serviços para o sistema financeiro. Oferece quatro plataformas de softwares (Sinqia Bancos, Sinqia Fundos, Sinqia Previdência e Sinqia Consórcios) e duas de serviços (Sinqia Outsourcing e Sinqia Consulting). Desde 2005, executa uma estratégia de consolidação que resultou na liderança do setor após 13 aquisições. É uma das empresas que mais crescem no Brasil e, em 2017, foi eleita uma das 100 maiores Fintechs do Mundo, de acordo com a IDC. Além disso, sua excelência em governança levou a companhia ao Novo Mercado da B3, um grupo seletivo de empresas na bolsa.*

**Fonte:** CDI, em 07.11.2019