

Foi realizada nesta sexta-feira, 29 de maio, a apresentação do desafio do Hack'A'Prev, primeiro hackathon da previdência complementar, em live realizada com Devanir Silva, Superintendente Geral da Abrapp, e Lucas Nóbrega, Diretor Presidente da Fundação Libertas. Também participaram Rodrigo Terron e Abraão Sena, sócios da Shawee, empresa organizadora do evento e parceira da Conecta na estruturação do hackathon. A live permanece disponível no canal da Shawee no YouTube, e pode ser acessada por meio [deste link](#).

Durante a transmissão ao vivo, os participantes da maratona foram colocados para refletir sobre a pergunta central do desafio do evento: como reformular a previdência privada para que ela seja mais atrativa ao profissional que acabou de iniciar sua jornada de trabalho? Devanir Silva apresentou a natureza associativa da Abrapp, que segue há 41 anos qualificando profissionais na área da previdência complementar, e compartilhou sua trajetória dentro do sistema. "Os desafios são grandes, e o hackathon é um desafio novo, estou aprendendo muito".

O Superintendente Geral da Abrapp falou sobre o momento de virada pelo qual a previdência privada passa. "Nós temos uma história de sucesso, mas ainda é para poucos. Da população economicamente ativa, menos de 3% participa da previdência privada, e quem está dentro sabe do seu valor". Entre as razões da baixa cobertura dos planos, Devanir apontou a educação financeira e previdenciária. "As pessoas não veem isso como prioridade", destacou.

**Visão tradicional x nova visão** - Devanir explicou que a visão tradicional da previdência privada foi fundamentada em uma aliança entre empresa patrocinadora e a entidade. "Mas teremos outras alianças, fundamentalmente do próprio setor, com seguradoras, fornecedores, tecnologia, consultorias especializadas. É uma nova visão de negócio" disse. Segundo ele, a proposta de valor também deve mudar. "Precisamos realizar sonho das pessoas, e o jovem não pensa em aposentadoria. Temos que cumprir todas as etapas do sonho do jovem".

Devanir ressaltou que o atendimento também deve ser cada vez mais personalizado, pois esse novo público formado pelo jovem empoderado quer participar e escolher de que maneira pode poupar. "Também devemos ter mecanismos de engajamento. São propostas de valor que devem estar bem claras", complementou. O relacionamento com o cliente é outro desafio apontado. "Numa visão anterior, tínhamos uma central de atendimento, um site, e o mundo agora nos encaminha para plataformas, aplicativos, atendimento à distância. Tenho que estar presente, próximo".

Ao falar de canal de distribuição, a visão tradicional contava com a área de Recursos Humanos (RH), que agora está sendo transferida para um canal digital. Já do lado do cliente, o perfil também mudou. "Antes, o cliente era o empregado CLT ou associado de uma instituição ou associação de classe, e na nova visão, é uma pessoa física que não estará vinculada, necessariamente, a uma empresa", disse. As famílias também estão cada vez mais entrando nos planos de previdência, o que mostra um novo perfil de produto. "Esse é um conceito diferente. Há ainda muito espaço nos setores organizados, como federações ou associações de classe. Isso também deve estar no foco do nosso negócio", disse Devanir.

Há muito espaço para crescer, e de acordo com o Superintendente Geral da Abrapp, nos 40 anos ou mais de previdência privada, sua representatividade frente ao PIB brasileiro é de cerca de apenas 13%. "Algumas nações internacionais chegam ao dobro do PIB. Há espaço, mas não vamos mais pescar no aquário dentro da empresa, e sim em mar aberto. Isso nos leva a sair da caixinha". Devanir ressaltou que a formação de poupança não será mais necessariamente para o aposentado, mas sim para projetos ao longo da vida.

O papel dos gestores das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPC) também será modificado, passando a ser aglutinadores, trazendo pessoas para os planos. "Não são mais operadores, e sim ajudarão a construir esse patrimônio futuro envolvendo tecnologia, comercial, produto, gente e cultura no sentido de processo, metodologia, liderança", disse Devanir. "Nesse

conceito de nova proposta de valor, é preciso compartilhar o patrimônio. O cidadão precisa se sentir dono, e o novo papel dos fundos de previdência e seus dirigentes, técnicos e profissionais, é serem cada vez mais aconselhadore financeiros com foco no ciclo de vida", complementou.

**Desafios** - Como vencer a batalha da comunicação e ter foco em objetivos e resultados? Como convencer, seduzir, encantar e fidelizar esse novo participante? Esses foram os questionamentos colocados por Devanir Silva aos participantes do Hack'A'Prev. "Como vamos aumentar a atratividade da previdência complementar em seu fundamento maior? Também precisamos pensar em criar processo simples e integrados, atraindo novas gerações para esse mercado. Estamos falando do nativo digital. Nossa meta deve ser buscar parcerias com empresas e setores organizados".

Devanir questionou ainda quais seriam os produtos inovadores e como identificá-los. "As palavras de ordem são redes corporativas, serviços compartilhados, sistemas digitais, uso de dados para gerar inteligência, aproximação com startups, disrupção. Nesse mundo, precisamos nos reinventar", destacou.

**Tendências** - Lucas Nóbrega também contou sobre seu histórico na área de previdência, onde tem ampla experiência, e falou sobre as tendências nas quais o mercado está inserido. "A longevidade é um fato, estamos vivendo mais", disse. "Temos que nos preparar para isso, e a previdência entra como um suporte", continuou, ressaltando que a educação financeira e previdenciária ainda é baixa no país, e cabe às EFPC desmistificar esse tema, tornando o processo mais simples. "Existe uma mudança do mercado de trabalho, e por isso flexibilidade é outra demanda. O desafio que vocês estão se propondo no hackathon é robusto".

Nóbrega disse ainda que o sistema lida com diferentes gerações, e isso precisa ser pensado. "Como vou atingir os diferentes públicos nesse universo dos fundos de pensão?", questionou. "Precisamos ser mais atrativos, e o design e arquitetura de escolha impactam no produto". Ele destacou que a previdência deve ser clara e simples, de fácil entendimento para quem quer e precisa de previdência. "Precisamos de um vocabulário menos formal". Ele falou ainda sobre flexibilidade, com produtos voltados a objetivos dos participantes, dando o exemplo do PrevSonho, plano criado pela Abrapp com a característica especial de permitir um benefício temporário, que contempla a possibilidade de renda ou resgate antecipados, sem perder o vínculo previdenciário.

Do lado da finalidade das EFPC, sem fins lucrativos, existe um propósito. "Os grandes pilares que fazem um fundo de pensão forte são clareza, simplicidade, confiança, solidez, flexibilidade e rentabilidade, coisa que a gente tem. Mas falta uma coisa: previdência tem que ser sexy", disse Nóbrega. "Hoje temos um produto que vale ouro, mas é pouco percebido pela sociedade, no geral". Ele questionou como levar o produto a novos participantes. "O grande desafio é o da atração, da percepção, da venda", disse.

Os pilares da previdência complementar estão fixados na manutenção da massa atual, com cuidado e produtos flexíveis, e o de crescimento, que é onde os maratonistas foram convidados por Lucas Nóbrega para ajudarem a atuar. "Como faço para crescer e atrair pessoas, empresas, setores, segmentos? Esse é o nosso maior desafio hoje: trazer mais gente para esse segmento", disse.

Ao final, Devanir Silva e Lucas Nóbrega responderam a perguntas dos participantes sobre o sistema, aproximando-os ainda mais do propósito da previdência complementar e dando mais insumos para pensar em soluções para o segmento. Foram respondidas dúvidas sobre as melhores formas de investir, vantagens da previdência privada, como flexibilizar e empoderar os usuários de previdência, qual público que a Abrapp pretende alcançar, como aplicar em um plano de previdência fechada, portabilidade, o desafio de atrair participantes, etc.

A partir de agora, as equipes já estão sendo formadas, o plantão de dúvidas está em ação, e as mentorias começam ainda hoje, a todo vapor. São 373 participantes no Hack'A'Prev, e os projetos deve ser submetidos até o dia 31 de maio, às 23h59. No dia 4 de maio, serão divulgados os

projetos vencedores por meio de uma transmissão ao vivo. [Saiba mais](#).

**Fonte:** Abrapp em Foco, em 29.05.2020