



A Conecta iniciou nesta quarta-feira, 15 de julho, sua série de roadshows que visa apresentar aos dirigentes e profissionais de cada regional as soluções trabalhadas para o sistema de previdência complementar. A primeira reunião ocorreu com a Regional Nordeste, e além da Superintendente Executiva, Claudia Janesko e do Diretor Administrativo, Devanir Silva, da Conecta, estiveram presentes dirigentes das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPC) do Nordeste, o Diretor Executivo da Regional Alexandre de Moraes, e a Diretora da UniAbrapp, Liane Chacon, que também é Diretora do Sindapp. O Diretor Financeiro da Conecta, Luiz Paulo Brasizza fez a abertura do roadshow. "É muita coisa pra ser falada".

Brasizza falou sobre o caminho que a previdência complementar vem tomando e atuação da Abrapp frente a essas ações, além das iniciativas do Sindapp, presidido por José de Souza Mendonça, e do ICSS, que é comandado por Guilherme Velloso Leão. Já a UniAbrapp, presidida por Brasizza, está trabalhando na questão on-line e na capacitação de diversos níveis de profissionais das entidades, abrangendo também um trabalho com RPPS e MBA. "Junto com isso temos a Conecta, um braço da Abrapp que veio atender ainda mais as necessidades das associadas", destacou.

A Conecta iniciou com a parte do espaço educacional e hoje trata de todos os assuntos relacionados a gestão de tecnologia. "Queremos colocar o Grupo Abrapp mais perto das associadas para levar o que está sendo feito, as facilidades que estão sendo colocadas à disposição de todos e esse é o objetivo dessa reunião", disse Brasizza. "Podemos ganhar muito com a Conecta, não só para as entidades, mas no contexto geral. Precisamos ter excelência no serviço, bons profissionais capacitados e custo com condições que as entidades suportem", complementou Liane Chacon.

Papel da Conecta - A Superintendente Executiva da Conecta, Claudia Janesko, disse que no início do ano havia uma programação de maior aproximação com as associadas, e devido à pandemia do novo coronavírus (COVID-19), houve um reposicionamento, e essa aproximação passou a ser on-line. "Os eventos regionais são uma oportunidade de compartilhar os projetos que estão sendo trabalhados e também ouvir os dirigentes das regionais", disse Claudia. "Nosso papel é criar conexões de negócios, de ideias, de pessoas e das próprias entidade", destacou.

A Conecta nasceu com um papel de inovação, para levar soluções ao ambiente das EFPC com o grande objetivo de desonerar o sistema. "Estamos buscando escala, e é através de escala que conseguimos condições melhores e essa redução de custos", explicou Claudia. A Conecta tem em seu DNA toda a experiência de 40 anos da Abrapp, e também a jovialidade da UniAbrapp. "Uma das nossas principais atribuições é ouvir o sistema, ficando atento às demandas, pois em função desse trabalho de escuta e relacionamento que temos condições de capturar as maiores dificuldades das entidades. Isso nos dá insumo para trabalhar as parcerias", disse a Superintendente Executiva.

Claudia explicou ainda que os parceiros selecionados devem ter o componente de inovação. "Desenvolvemos as parcerias modelando uma solução ou, se for uma solução já pronta, modelando a forma de entrega dentro das necessidades que os sistemas têm", explicou. "A Conecta liga duas pontas: o ambiente da previdência complementar demandando solução e quem está fornecendo e quer fazer parceria para atender esse ambiente. Para as duas pontas, a grande oferta de valor é a escala", enfatizou.

Áreas de atuação – A Conecta atua em várias frentes, sendo elas marketing e vendas; comunicação e relacionamento, administração e investimentos; e segurança e tecnologia. "Hoje temos parceria com consultoria de marketing digital, e na parte de vendas, já caminhando para a comunicação, as entidades trouxeram a necessidade de gerar conteúdo, gerenciar rede social, e assim fechamos parceria com uma agência". Além disso, há parceria com corretora, portal de governança, e consultoria que trabalha com a questão das análises de LGPD na parte de tecnologia e segurança.

A Apoena atua na parte de seguros e a Binswanger na parte de consultoria imobiliária, enquanto a Tamer, a Inovativadora e a Agência Eureka são parcerias na área de marketing e comunicação. Na parte de soluções tecnológicas há a parceria com o Portal Atlas e a Comdinheiro, enquanto a Murah atua como consultora de segurança da informação. "Temos esses parceiros e estamos conversando com outros para trazer novas soluções", destacou Claudia.

Ela enfatizou que as demandas das entidades são importantes para que a Conecta saiba onde pode atuar para atender as necessidades do sistema. "Nessa linha, enviamos uma pesquisa sobre inteligência de mercado na área de ERP, que é uma questão que tem incomodado o setor. Para atuarmos de forma mais efetiva, ouvi-los será fundamental", disse. A pesquisa ainda está no ar e foi enviada às associadas por e-mail ([saiba mais](#)).

Central de Serviços – A Conecta prepara ainda o lançamento de sua Central de Serviços. "Ano passado tivemos a sugestão de que a Conecta não só intermediasse serviços, mas também os executasse, e isso tange principalmente a área de vendas", explicou Claudia, destacando a necessidade de se aplicar esse tipo de solução especialmente voltada aos planos instituídos e família. "Desde o marketing, até a forma de comunicação, são pontos que precisam ser amadurecidos no nosso ambiente. Daí vem a demanda para a Conecta auxiliar com serviços nesse sentido".

A Central de Serviços Conecta está sendo modelada a partir de um estudo de viabilidade. "Não deixaremos de buscar parceiros e fazer intermediações, mas passaremos a fazer um trabalho de execução também". A ideia é lançar esse projeto em outubro, com soluções que pegam toda a jornada do participante, passando pelo marketing, venda, atendimento e relacionamento. Soluções tecnológicas com automação farão parte da central, explicou Claudia.

Eficiência operacional que melhore custo administrativo e entregue resultado líquido superior ao participante será fundamental, especialmente em planos instituído. "Por isso, vamos trabalhar esse conceito, um script de vendas novo, uma abordagem que pegue o público mais jovem". A central vem ainda aliar a gestão de vendas com inteligência de dados, automatização, entregando uma solução compartilhada para as entidades de acordo com suas particularidades, ou seja, personalizada.

A grande vantagem é a redução de custos, disse Claudia, como uma forma de diminuir gastos com

aquisição e implantação. "Trabalharemos com relatórios e análises para as entidades monitorarem o desempenho das atividades que serão realizadas dentro da central". Ela destacou ainda que será feito um trabalho de escuta para que a central incorpore as necessidades das EFPC. "Vamos entregar, além de um serviço de qualidade por conta de tecnologia, mas também com inteligência de mercado dada nossa expertise no ambiente da previdência complementar".

A Conecta também está trabalhando em um novo site com mais informações sobre a Central de Serviços e a rede de parceiros.

Hupp e Hack'A'Prev – Foi apresentado ainda o projeto do hub de tecnologia, [Hupp](#), que está em execução, organizado pela Abrapp junto à Conecta, que cuida da gestão administrativa, e a LM Ventures, que faz a gestão técnica do projeto. "O hub é um celeiro de inovação, pois pega um nicho que tem necessidades tecnológicas e o aproxima desse universo das startups", disse Claudia. O Hupp foi lançado oficialmente no dia 1º de junho com dois editais: um de chamada das EFPC parceiras, e um para a chamada das startups, que ainda está aberto [até o dia 18 de julho](#). Serão selecionadas 15 startups nesse primeiro ciclo, mas a expectativa é ter novos ciclos no futuro, enfatizou Claudia.

Para tocar o projeto, Claudia explicou que precisava de entidades mais próximas, por isso foram selecionadas 10 EFPC por meio do edital ([saiba mais](#)). "Elas têm algumas responsabilidades, além de atuar na seleção das startups e no monitoramento do ciclo de 9 meses, no final do projeto, as soluções desenvolvidas precisam ser validadas e testadas. Essa é a fase das Provas de Conceito (POCs), e as entidades têm a incumbência de trabalhar a validação dessas soluções", disse.

Outro projeto que a Conecta trabalhou, também viabilizado pela Abrapp, foi o [Hack'A'Prev](#), hackathon da previdência privada que teve duração de três dias e cerca de 370 inscritos, mais de 20 mentores e 40 times compostos por participantes não somente do Brasil, mas espalhados em oito países. "Um dos grandes objetivos foi levar a previdência complementar até o jovem, e eles nos auxiliaram em soluções voltadas a esse público", disse. Os vencedores foram anunciados no dia 4 de junho ([leia mais](#)).

Soluções associativas – O Diretor Administrativo da Conecta, Devanir Silva, destacou que o objetivo principal da empresa é levar soluções compartilhadas às associadas, com redução de custo. "Queremos reunir o que podemos ter e ganhar pelo conjunto", reiterou. "Estamos criando uma estrutura reunindo prestadores consagrados dentro de um conceito, e a Conecta, por força dessa negociação coletiva, oferecerá serviços de qualidade a um preço menor por força desse coletivo", disse.

Brasizza complementou ainda dizendo que a Conecta vem a agregar às EFPC, e para isso é preciso a parceria das associadas para que as melhores soluções sejam buscadas. Os dirigentes da Regional Nordeste compartilharam também suas experiências com algumas soluções já adotadas com parceiras da Conecta, além de esclarecerem dúvidas e fazerem sugestões sobre novos possíveis serviços a serem trabalhados no futuro.

Os roadshows da Conecta seguem ao longo do mês, cobrindo todas as regionais das associadas do Grupo Abrapp. Veja o calendário dos próximos encontros:

- 16/07 - Regional Centro-Norte - das 15h30 às 17h30
- 21/07 - Regional Leste - das 15h30 às 17h30
- 22/07 - Regional Sul - das 15h30 às 17h30
- 28/07 - Regional Sudoeste - das 15h30 às 17h30
- 30/07 - Regional Sudeste - das 15h30 às 17h30

Fonte: Abrapp em Foco, em 16.07.2020