

Por Bruna Chieco



Um debate sobre novos tempos e uma nova proposta de valor para o sistema de previdência complementar abriu o 2º Encontro Nacional de Estratégias e Criação de Valor nesta quinta-feira, 1º de outubro, com realização da Abrapp e apoio institucional do Sindapp, ICSS, UniAbrapp e Conecta. Com um público on-line de 500 pessoas, o evento foi organizado com apoio do Colégio de Coordenadores de Estratégias e Criação de Valor da Abrapp.

Comunicação, marketing, vendas e um novo modelo de negócios foram os temas abordados por Luís Ricardo Martins, Diretor Presidente da Abrapp, na abertura do encontro. “A gente precisa aprender a vender. São novos tempos. Temos um novo perfil de trabalhador, um nativo digital, e existe um esgotamento da relação tradicional empregado-empregador. O desafio é reinventar”, destacou. Para isso, ele reiterou a necessidade de se mudar o mindset das grandes lideranças. “Estamos fazendo isso. O sistema vem revolucionando o processo de reinvenção, chegando a um maior número de pessoas e em uma nova realidade, que pede um novo modelo de previdência complementar”.

Dentro do que se almeja alcançar, o segmento precisa, agora, chegar ao potencial participante com simplicidade, disrupção e comunicação direta, conforme abordou Luís Ricardo. “Estamos com condições de proteger o maior número de pessoas, e estratégia e criação de valor nunca foram tão fundamentais. O sistema precisa muito da criatividade”, pontuou. Assim, a Abrapp, na antecipação desse processo de inovação, está dentro do mundo digital, levando o recado para o jovem. “Previdência é coisa de jovem, e a comunicação, além de ser simples, deve ser acompanhada desse movimento tecnológico”, complementou Luís Ricardo.

Segundo o Diretor Presidente da Abrapp, a comunicação e o trabalho engajado estão chegando aos interlocutores dos governos, colocando a previdência complementar em pauta. “Somos protagonistas, o setor privado retoma o crescimento, e dentro dessa linha, vamos buscar o aperfeiçoamento, aprovação de medidas, debates, pois temos excelente produto, pagando benefícios em dia e cumprindo com suas obrigações”, disse, ressaltando que em 2017 o sistema estava estagnado, e dentro da missão de gerir um estoque de quase R\$ 1 trilhão e o fluxo que está

por vir, inúmeros desafios foram superados.

Ameaças e conquistas – Luís Ricardo apresentou as ameaças que o sistema sofreu nos últimos anos, como a extinção do Ministério da Previdência Social; a tributação das contribuições extraordinárias; falta de protagonismo do Conselho Nacional de Previdência Complementar (CNPC); pandemia; entre outros. “Diante disso, tivemos nossas conquistas pouco comemoradas, como a efetividade que o CNCP ganhou; a aprovação do CNPJ por plano; comitês de auditoria; profissionalização do sistema; fundo setorial para familiares; autorregulação; OFN com trânsito em julgado; Resolução CMN nº 4.661; PGA parcial por entidade; manutenção do convênio com INSS; Reforma da Previdência, com sistema participando ativamente das propostas; representatividade Congresso Nacional; discussão sobre reputação ilibada; flexibilização de normas de certificação; reestruturação dos canais de comunicação; ação Previdência é Coisa de Jovem; Hack’A’Prev e Hupp, projetos realizados em parceria com a Conecta; e o desenho do PrevSonho”, destacou Luís Ricardo.

Ele ressaltou que foram inúmeras conquistas que inauguram um novo momento do sistema, impulsionando sua retomada. “Estamos vivendo um momento histórico, um novo ciclo virtuoso que vem passando por etapas. E nessa linha, tenho certeza que estamos fazendo o segmento chegar a um maior número de pessoas”, pontuou. Para ele, a missão ainda é de impulsionar a poupança previdenciária do país, ressaltando a previdência do servidor público como um dos vieses de fomento do segmento, além dos fundos instituídos e dos planos família. “O Estado está se retirando como grande provedor da previdência pública, e dentro desse cenário que transfere para o indivíduo a obrigação de poupar mais e melhor, precisamos de medidas de incentivo”.

Segundo Luís Ricardo, entre as medidas de incentivo estão a inscrição automática, incentivo tributário para quem contribuir por mais de 20 anos, corrigir a bitributação criando mecanismos e justiça fiscal, entre outros. “Dentro desses temas estratégicos, estamos vindo com um Projeto de Lei de Proteção ao Poupador Previdenciário (LPPP). Precisamos proteger esse indivíduo, e precisamos que ele tenha, com toda transparência, segurança para poupar no longo prazo. O sistema está preparado para ajudar o Estado brasileiro a ampliar sua proteção social, alavancar sua macroeconomia, e proteger o maior número de pessoas, implementando a necessária poupança previdenciária no país”.

Novos tempos – Apoiando a organização do evento ao lado de Marisa Santoro Bravi, Secretária Executiva da CT Estratégias e Criação de Valor, Rodrigo Sisnandes Pereira, Diretor Executivo e responsável pelo Colégio de Coordenadores de Estratégias e Criação de Valor da Abrapp, destacou que o tema do encontro é oportuno por conta dos novos tempos que exigem inovar. “A inovação está na agenda do nosso segmento há algum tempo, pois esse ano fomos forçados a nos reinventar na forma de convívio, produção, conhecimento, trabalho e lazer. O coronavírus acelerou mudanças que estavam em curso em todo nosso sistema e também no mundo corporativo. As sedes das empresas mudaram, e o home office se tornou uma realidade. Muitas das nossas atividades puderam ser realizadas sem necessidade de deslocamento. Descobrimos a facilidade da assinatura digital, imprimir não é mais necessário”, pontuou.

Rodrigo questionou, contudo, o que impede o ser humano de tomar uma atitude diferente ou demorar a isso, e o que move ele a mudanças. “O desafio, nesse momento, é diferente: reinventar o jeito de viver coletivo, fazer show sem plateia, fazer um evento virtualmente, e sentimos falta do contato com amigos, família, colegas. Mas podemos aproveitar para criar um jeito novo de fazer previdência complementar fechada”. Ele reiterou que as Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPC) estão reinventando processos, fazendo atendimento on-line, criando aplicativos, simplificando negócios e produtos para que sejam cada vez mais atrativas a diferentes segmentos da sociedade. “A Reforma da Previdência e as reformas que virão colocam nossos planos cada vez mais como essenciais para oportunidades que virão. Estamos ocupando um palco mais destacado na agenda dos nossos país”, complementou.

Uma nova proposta de valor – Para falar sobre uma nova proposta de valor, Devanir Silva, Superintendente Geral da Abrapp, abordou inicialmente o impacto da crise do novo coronavírus,

que pegou todos de surpresa, revisando o status do sistema antes da crise. “Nos últimos tempos tivemos várias crises e percebemos que o sistema sempre saiu bem de todas elas”. Ele comparou a rentabilidade com o mínimo atuarial do sistema ao longo dos últimos anos, sendo que o sistema superou as metas após as crises, ainda que tenha passado por dificuldades durante elas. “Ao longo da história, a entrega está ocorrendo, e em solvência, o sistema nunca esteve tão bem”.

Em relação ao equilíbrio atuarial, Devanir pontuou que houve uma queda brutal em março deste ano, já com recuperação em julho, e a tendência é chegar até dezembro em uma posição equilibrada. “Os fatores de resiliência foram a liquidez de 12 meses no ano, além da comunicação e engajamento com participante, fundamental nesse trabalho. Tivemos gestões qualificadas e um histórico de entrega, e um foco no longo prazo fundamental. Somos talvez um dos sistemas mais resilientes para enfrentar uma crise dessa magnitude”, destacou.

Devanir ressaltou, contudo, que o que trouxe o sistema até o momento atual não o levará adiante. “Temos novos modelos de trabalho. Teremos mais serviço e menos emprego. É o mundo da pejetização. Além disso, haverá maior envelhecimento da população; organizações exponenciais; tecnologia; mais individualismo; e espaço para serviços compartilhados. Queremos ajudar, e aí vem a engenhosidade da previdência da iniciativa privada. A transferência de encargos entre gerações vai diminuir e nós precisamos formar nosso patrimônio previdenciário. O indivíduo está com papel central de escolha, com empoderamento. Esse é um novo indivíduo para uma nova previdência”, disse.

Novos negócios – Em uma base comparativa, Devanir Silva demonstrou o panorama do modelo tradicional de previdência complementar, baseando em patrocínio de empresas, e de um novo modelo, inovador, que está chegando com advento de planos instituídos e família. “Até o momento, o grande cliente da previdência complementar era o empregado CLT. Hoje, o cliente são os familiares. Temos a pessoa física e a pessoa jurídica, setores e associações”. Segundo Devanir, dentro dessa proposta de valor, é preciso oferecer renda qualificada, maior rentabilidade líquida, atendimento personalizado e parceria com o participante, que passa a ser sócio.

Além disso, o canal de distribuição no modelo tradicional era baseado nos RHs das empresas patrocinadoras. “No modelo moderno, temos canais digitais, vendas físicas, influenciadores, e novas figuras como instituidores, além do participante atual. O relacionamento com o cliente tradicional tinha uma central de atendimento e um site, sendo que 30% das EFPCs não tem site e serão obrigadas a constituir pela Resolução CNPC nº 32. Numa versão de inovação, temos central de atendimento presencial e à distância; plataforma digital e apps; instituidor e patrocinador como parceiros; e programa de educação financeira mais forte”, reforçou Devanir.

Além disso, as fontes de receitas no modelo tradicional se baseavam apenas em taxas de administração e custeio. “O mundo será outro, falaremos de pro-labore de seguro, convênios variados, alavancado receita. Precisamos investir no negócio. Essa é uma visão que estamos defendendo em mudança na nossa legislação. Ninguém cresce se não investir”, pontuou Devanir, destacando que agora, além da gestão da operação, de investimentos e concessão de renda, as atividades do sistema passam a incluir captação, relacionamento, assessoria, fidelização e adesão.

Já os principais recursos das entidades, na visão tradicional, eram a equipe, muitas vezes cedidas ou divididas com patrocinador, com alta sinergia com a empresa. “Hoje estamos falando em pessoal qualificado, base de relacionamento, conhecimento sobre os participantes, capacidade de investimentos e recursos, e tecnologia, com sistema de inteligência artificial. Isso tudo estará ao nosso favor para o fomento”, destacou Devanir, abordando ainda que as parcerias tradicionais, antes focadas nas patrocinadoras e instituições representativas de classe, passam a incluir seguradoras, instituidores, fornecedores de sistemas, associações de classe, sistemas de cobrança, consultoria atuarial e de previdência, assets management, e a Abrapp e a Conecta. “Através dessa parceria que encontramos soluções associativas e compartilhadas”.

Devanir fez ainda reflexões estratégicas sobre o futuro da previdência. “Hoje ninguém pensa em aposentadoria. Precisamos oferecer para o jovem alternativas. Esse conceito de aposentadoria

muda completamente, e é preciso ter uma visão moderna com um produto revitalizado. Para isso, é fundamental conhecer o nosso cliente, que é mais do que um participante, é um parceiro, é nosso sócio. Precisamos trazer a família brasileira para a previdência. Teremos o member get member, os participantes atuais nos ajudarão a vender os planos”, destacou.

O uso de tecnologia se torna essencial nesse novo modelo, além da estruturação de uma área comercial com equipe qualificada. “Teremos uma nova proposta de valor, que é exatamente a da renda qualificada no longo prazo, com propriedade compartilhada com esse novo dono, e teremos o papel de aconselheiros financeiros com foco no ciclo de vida. O papel dos dirigentes é de ter visão de negócios, empreendedorismo, visão inovadora. Essas são palavras de ordem do nosso meio”, reforçou Devanir Silva, ressaltando a importância da comunicação, da autorregulação para defender o legado, da expansão da competitividade, da cultura e da construção do patrimônio, além da governança, qualificação profissional e compartilhamento de serviços valorizando o ambiente associativo. “Devemos ser protagonistas. Tenho plena convicção que teremos um futuro brilhante pela frente e que teremos vida longa”, complementou.

Mudança de paradigma – Fazendo uma reflexão sobre o modelo antigo da previdência complementar e o atual, que está sendo construído, Nilton Molina, Presidente do Conselho de Administração da MAG, elogiou o posicionamento de Luís Ricardo e Devanir Silva ao tratarem de um novo negócio para o segmento. “Tudo que há anos tenho dito está sobre a mesa. Estamos tratando de negócio, sem perder de vista nossa causa, que é e previdência. Isso é moderno”.

Ele traçou um mapa social do sistema, abordando a queda da fertilidade, o que significa poucos trabalhadores para o futuro; um brutal aumento de longevidade; e um aumento do custos de saúde. “Mas ao ter menos trabalhadores amanhã e muitas pessoas sem capacidade laborativa, a grande população futura não poderá mais contar com o dinheiro da sociedade. O pacto entre gerações foi banido dessa nova sociedade. O Estado cumprirá papéis mínimos de segurança, com benefícios para todos, mas muito pequenos”, pontuou.

Segundo ele, poupar para segurança presente e para a longevidade e o futuro será um problema de cada um de nós, e a consequência será a mudança sobre o conceito de aposentadoria. “Teremos que trabalhar durante um tempo muito maior. Esse é o propósito principal desse Encontro de Estratégias e Criação de Valor. Temos uma estrutura legal envelhecida, que não trata do que ocorre hoje no mundo. Quero continuar colaborando para criar um novo arcabouço legal, e por força da Emenda Constitucional 103, o sistema vai ter que mexer em coisas para permitir, por exemplo, que entidades abertas possam oferecer planos de previdência para servidores públicos. Para isso, precisamos de uma Lei Complementar. Essa é a oportunidade que está na mesa, a nosso dispor”, destacou Molina.

Ele ressaltou que uma nova legislação de A a Z preveniria e manteria a causa da previdência. “O fundo de pensão tem um objetivo de estimular pessoas a pouparem para o futuro. Está neste momento, em estudo, um novo arcabouço legal para suportar a longevidade. E não escapamos de revistar praticamente 100% toda questão dos benefícios fiscais e tributários. Temos um novo mapa social e precisamos entender o que isso significa, reformando nossa legislação com a coragem que nossa sociedade merece, e respeito pela nossa causa”, complementou Molina.

Continue acompanhando a cobertura do evento no Blog Abrapp em Foco. O 2º Encontro Nacional de Estratégias e Criação de Valor tem o Patrocínio Ouro de Base Viral, MAG, mLabs e Startse; e Patrocínio Prata da Maturi.

Fonte: Abrapp em Foco, em 01.10.2020