

Os desafios do setor das entidades fechadas de previdência complementar no país, ampliados em 2020 com a chegada da pandemia, foram discutidos no webinar "Ações Eficazes para a Gestão de Entidades de Previdência", realizado nesta semana pela Way Educação, instituição que organiza programas de educação financeira e previdenciária, que contou com a participação do presidente da Vivest, Walter Mendes.

Em sua apresentação, Walter destacou as principais frentes de atuação da Vivest diante do atual cenário. "De forma geral, podemos elencar como alguns dos principais desafios do setor de previdência complementar a queda da taxa real de juros, o aumento das exigências regulatórias para divulgação de informações e de controles internos e o aumento da concorrência da previdência aberta", afirmou.

Segundo o executivo, para fazer frente a esse novo ambiente, garantindo uma gestão eficaz e, ao mesmo tempo, de excelência, o primeiro passo é a discussão, elaboração e implantação de um plano estratégico que aborde todos os desafios e iniciativas relevantes a serem implementadas, promovendo assim o alinhamento de toda a organização rumo às metas e objetivos desejados. "Dessa forma, estamos todos remando na mesma direção", explica.

Além disso, Mendes ressalta que é preciso atuar de acordo com as novas tendências do mercado. "Em gestão de investimentos, por exemplo, a necessidade de diversificação de carteira é uma realidade incontestável, é preciso tomar mais riscos, saber alocar em fundos de terceiros, no Brasil e no exterior", comentou.

Já em relação à redução de custos e aumento da eficiência, o presidente da Vivest destacou que é preciso estar preparado para se abrir para o mercado de startups, citando a parceria firmada em 2020 entre a Vivest e o centro de inovação aberta, o Cubo Itaú. "As entidades devem estar abertas à incorporação de novas tecnologias e à adoção de robôs e de Inteligência Artificial em toda a cadeia operacional, para aumentar a eficiência e a qualidade dos serviços oferecidos".

Ainda segundo Walter, desenvolver uma nova abordagem de foco no cliente, tendo em vista que ele já não é mais cativo como era alguns anos atrás, também é fator determinante para uma gestão mais eficiente e competitiva. "É preciso desenvolver produtos mais simples e novas estratégias de vendas para atrair novos públicos e patrocinadores", conclui.

O webinar contou também com a participação do Superintendente da Abrapp, Devanir Silva, e do presidente do Sebrae Previdência, Edjair Alves.

Fonte: Vivest, em 26.02.2021