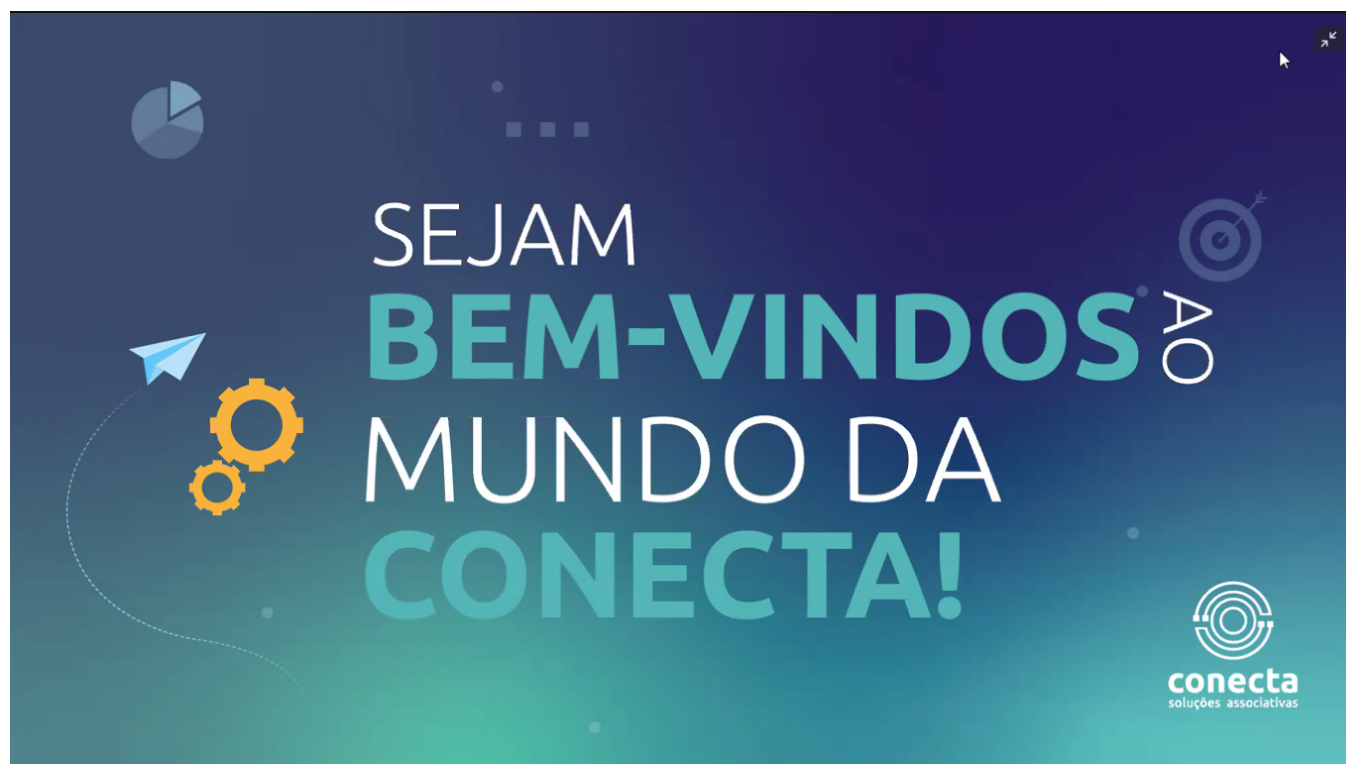


Por Bruna Chieco



A série +Conecta iniciou nesta terça-feira, dia 2 de março, em encontro com as Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPC) da Regional Centro-Norte, e ocorrerá na primeira quinzena do mês em agendas específicas com cada regional, sempre das 10h às 12h. O propósito desses encontros é abordar as frentes de atuação da Conecta, compartilhar a atualização do status do Hupp, levar o que a Conecta tem na prateleira de soluções de parcerias, e conversar sobre a Central de Serviços.

“O objetivo do nosso bate-papo é compartilhar e atualizar como a Conecta está, como estão as frentes de atuação da Conecta e suas operações, além de abrir um canal para ouvir as entidades”, disse a Superintendente Executiva da Conecta, Claudia Janesko. “A Conecta existe por vocês e para vocês, então ouvir as necessidades e demandas em relação ao que a Conecta pode contribuir é sempre importante”.

Ela lembrou que o papel da Conecta é conectar empresas, negócios, pessoas e entidades, sendo um espaço para trabalhar conexão, colaboração e compartilhamento. “É uma empresa criada pelo grupo, para o grupo, com o firme propósito de trazer inovação e soluções por meio do compartilhamento”.

Hupp – Projeto viabilizado pela Abrapp, o propósito do Hupp é ser o primeiro hub setorial da previdência complementar, com o grande objetivo de levar soluções inovadoras para o ambiente e que venham a agregar ao dia a dia, promovendo a eficiência e otimizando resultado dentro das entidades. “Estamos com 11 entidades parceiras trabalhando conosco nesse primeiro ciclo, e elas estão se relacionando com 17 startups para validar soluções para dentro do nosso ambiente, sendo soluções que já têm operações em outros nichos, mas após uma avaliação e alinhamento, serão ajustadas e modeladas ao ambiente, testadas e validadas”, explicou Claudia.

Após uma etapa inicial de definição das necessidades das EFPC, considerando o que foi estabelecido na reunião de Planejamento Estratégico da Abrapp em 2020, foi feita uma pesquisa de soluções; a chamada de startups e de entidades; e após apresentações de cada uma e da seleção

das 17 startups, foi feito o match, que é a distribuição das 17 startups para as 11 entidades acompanharem.

Está em andamento também um trabalho de mentoria e consultoria estratégica para as Provas de Conceito (POC) das startups, e atualmente situações individuais entre as startups distribuídas entre as Entidades Parceiras, com base no match realizado, estão sendo trabalhadas. “Aqui começamos uma etapa mais individualizada para, no final, ter uma validação. Cada POC tem seu tempo de execução”, disse Claudia. Depois de validadas, as soluções são lançadas para compartilhamento com demais entidades do sistema.

Segundo Claudia, as soluções do Hupp estão sendo trabalhadas para várias frentes, desde analytics, passando por meios de pagamentos, inteligência artificial, facilitação do processo de tomada de decisão, entre outras. “A expectativa é que ao final deste semestre a gente tenha soluções para apresentar ao nosso ambiente, fruto dessas POCs”, reiterou.

Parceiros – Foram apresentados ainda os parceiros da Conecta que oferecem soluções que ainda não são usuais no segmento, mas que sejam adequadas à realidade das EFPC. “Quem dita a regra de uma parceria é o nosso sistema”, disse Claudia. “Tem muita empresa se propondo a prestar serviço ao nosso ambiente, mas não são eles que ditam o que é prioritário. Para nós, a regra do jogo é ditada pelo nosso mercado. O que as entidades têm trazido como prioridade e maiores necessidades é o que define o que a Conecta vai trazer para nossa grade de parceiros”.

Ela reiterou que a seleção de parceiros da Conecta é criteriosa. “A gente testa os parceiros compreendendo a empresa, o modelo de negócios e a aderência da solução”. Atualmente, a Conecta trabalha com os seguintes parceiros: PFM; Perinity; Inovativadora; Contraktor; Agência Eureka; Comdinheiro; e Atlas.

Central de Serviços – A Central de Serviços é um braço de prestação de serviços da Conecta, tendo nascido de um pleito que surgiu em reuniões da Abrapp e referendado no Planejamento Estratégico. “Assim, a Conecta fez um ajuste em seu modelo de negócios para vir com essa frente de prestação de serviços direto”, explicou Claudia.

Após um período de escuta, a Conecta capturou as maiores necessidades e dores em relação a expansão e fomento das EFPC. Assim, o foco da Central é oferecer serviços voltados para as áreas de vendas e atendimento, que são as grandes demandas que o sistema possui no momento. “Isso foi importante para trazermos um novo conceito comercial onde trabalhamos toda a jornada de atração do cliente, até o processo de fidelização. A Central é mais que uma tecnologia, é uma prestação de serviços com uma metodologia inovadora, suportada por uma tecnologia também inovadora”, disse Claudia.

Ela explicou que a Central trabalhará desde campanhas via e-mail marketing para conhecimento do plano de benefícios das entidades, passando pela plataforma Member Get Member, na qual o próprio participante faz uma conexão para trazer mais pessoas para dentro do plano, especialmente nos planos família. Posteriormente, é preciso evoluir e maturar os processos para aproximar ainda mais o cliente com campanhas, apoios, conteúdos e ferramentas de engajamento.

A Central de Serviços também oferece a Clara, um chatbot com inteligência artificial com planejamento de script especializado. “Ela é um grande diferencial, pois trabalha na prospecção”, explicou Claudia. A Central passa ainda pela etapa de conversão, onde os prospects são convertidos para o processo de adesão às entidades. “Essa etapa de conversão permite ainda que a gente apoie melhorias, identificando se o processo de adesão adotado pela entidade tem muito atrito, se os prospects abandonam o processo e por que abandonam”.

A etapa final é o encantamento, com o desafio de manter o relacionamento entre a EFPC e o cliente no longo prazo, tornando-o constante e permanente para que o participante continue atribuindo valor ao produto. “Além de ferramenta para ajudar em um atendimento mais ágil, monitorado, com histórico, temos a questão de campanhas e apoios para fazer com que esses participantes

percebam o valor dessa relação”, ressaltou Claudia.

ERP – Edjair de Siqueira Alves, Diretor Presidente do Sebrae Previdência, destacou que a Conecta foi uma das maiores iniciativas da Abrapp, pois mostra que a Associação está preocupada em buscar competitividade, e isso se consegue com preço baixo e muita tecnologia. Ele reiterou a importância da digitalização para o sistema de previdência complementar. “A gente se preocupa com automatização. E a maior dificuldade das entidades são os sistemas corporativos”, pontuou.

Ele reiterou que a Conecta traz às EFPC o ganho de escala. “Temos ganho em eficiência e, consequentemente, podemos prestar um bom serviço à sociedade com segurança demonstrando nossa competitividade”.

Claudia explicou que a questão dos sistemas integrados de gestão empresarial (ERP) está sendo trabalhada pela Conecta em conjunto com a Abrapp. O Diretor Administrativo da Conecta, Devanir Silva, reiterou que há uma busca por alternativas para esse tipo de sistema às EFPC, mas adiantou que a Central de Serviços pode auxiliar as entidades nessa demanda. “Venda, para nós, é aumentar fluxo, e nossa prioridade foi oferecer esse instrumento com uma solução integrada que possa compartilhar serviços preservando a autonomia das entidades. Aí já temos um bom caminho”.

Confira o calendário dos próximos encontros +Conecta:

03/03 – Regional Sudoeste – 10h às 12h

09/03 – Regional Sudeste – 10h às 12h

10/03 – Regional Leste – 10h às 12h

11/03 – Regional Sul – 10h às 12h

12/03 – Regional Nordeste – 10h às 12h

Fonte: Abrapp em Foco, em 02.03.2021