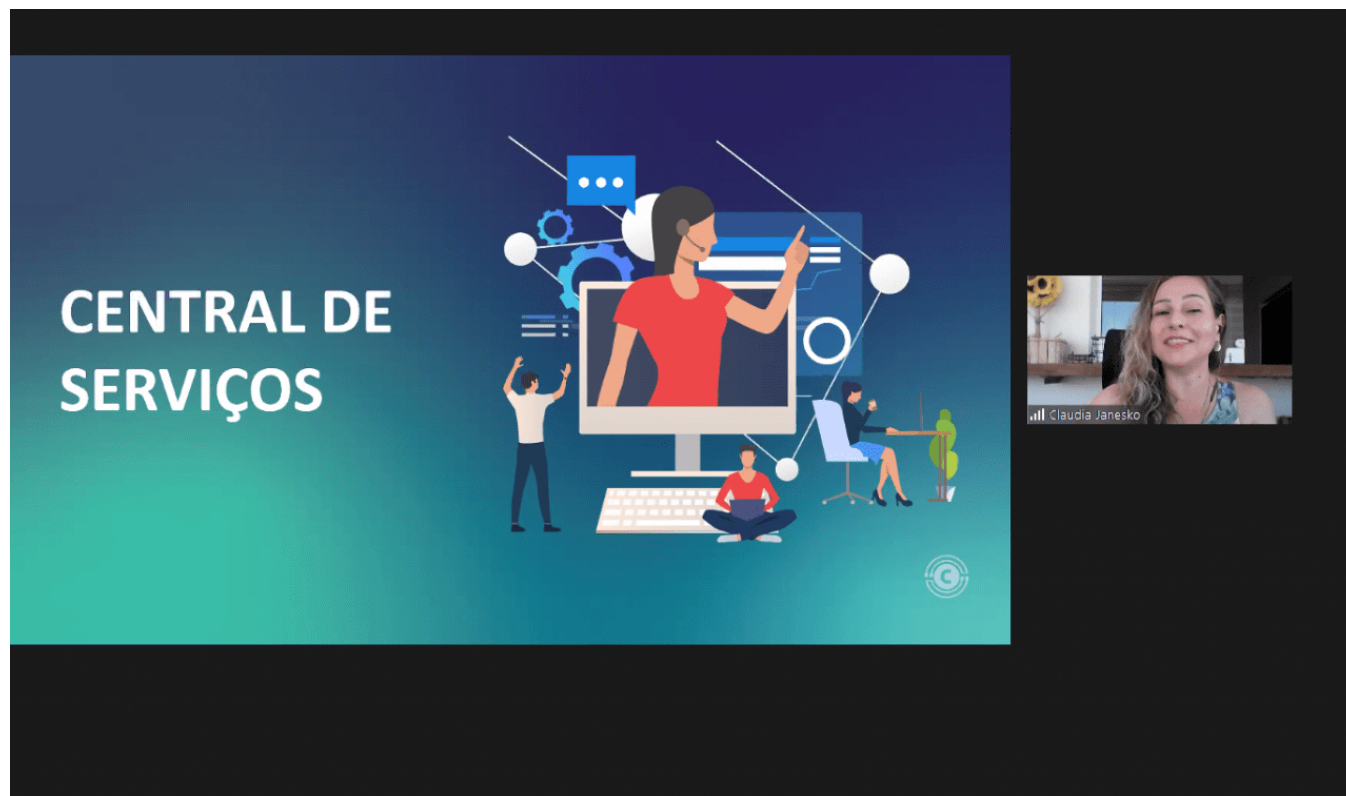


Por Alexandre Sammogini



A série de encontros +Conecta teve continuidade nesta quarta-feira, 3 de março, com a realização da apresentação e diálogo com as entidades fechadas (EFPC) da regional Sudoeste (São Paulo) da Abrapp. Realizados por videoconferência, os eventos continuarão na próxima semana em dias específicos para cada regional (ver lista ao final). O objetivo é abordar as diferentes frentes de atuação da Conecta, compartilhar a atualização do status do Hupp, as soluções de parceiros e conversar sobre a Central de Serviços.

Além disso, o time da Conecta oferece a oportunidade de interação com as associadas da Abrapp, para ouvir as preocupações e desafios dos dirigentes e profissionais do setor e pensar em novas soluções. “Estamos aqui para ouvir as demandas para trabalhar na busca de novas soluções. O papel da Conecta é o de realizar conexões entre as entidades e os parceiros; gerar ganhos em um ambiente de forte colaboração e compartilhamento”, explicou a Superintendente Executiva da Conecta, Claudia Janesko.

O Superintendente Geral da Abrapp, Devanir Silva, destacou a importância do desenvolvimento da Conecta como uma das ações mais inovadoras para atender as associadas com soluções compartilhadas e redução de custos. “A Conecta atua para superar um dos maiores desafios do sistema, que é o uso intensivo de tecnologia. Hoje temos confiança na atuação da equipe Conecta, que tem buscado as melhores soluções, com profundidade e responsabilidade”, disse Devanir.

Um dos pontos importantes da apresentação da Conecta foi o do Hupp, que é o primeiro hub setorial da previdência complementar. Ele surgiu a partir do planejamento estratégico da Abrapp realizado no início do ano passado – mais especificamente relacionado ao eixo da inovação. “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”, disse Claudia.

A Superintendente esclareceu que o Hupp é um projeto desenvolvido pela Abrapp para todo o

sistema e que conta com a gestão da Conecta e a consultoria técnica da LM Ventures. O projeto está avançando rapidamente e se prepara para entrar na etapa de validação das soluções que estão sendo implementadas inicialmente dentro das Entidades Participantes. Para isso, está em andamento um trabalho de mentoria e consultoria estratégica para as Provas de Conceito (POC) das startups. Depois de validadas, as soluções serão lançadas para compartilhamento com demais entidades do sistema. “Queremos auxiliar no processo de transformação digital para todo o setor”, comentou.

Parceiros – Durante o evento, foram apresentados os parceiros da Conecta que oferecem soluções voltadas às necessidades das EFPC. Claudia Janesko esclareceu a diferença entre as startups, que estão desenvolvendo novas soluções tecnológicas através da interação no Hupp, e os parceiros, que já oferecem soluções maduras para sua contratação pelas entidades.

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. Em geral, são empresas que já conhecem o setor de Previdência Fechada e possuem alta qualidade e condições favoráveis de custo. “Se a empresa não trazer vantagem de custo para o sistema, não faz sentido compor a grade de parceiros. Um dos objetivos é reduzir onerosidade a partir de uma condição comercial mais vantajosa. A Conecta desempenha esse papel de negociadora”, comentou.

Central de Serviços – A partir de um processo de escuta realizado junto às entidades, a Conecta capturou as maiores necessidades e dores em relação à expansão e fomento das EFPC. Dessa análise, decidiu lançar a Central de Serviços com o objetivo de oferecer soluções voltadas para as áreas de vendas e atendimento. O maior desafio colocado para o sistema é o de vendas e pós-vendas para avançar na expansão do sistema na atração de novos públicos, sobretudo, os familiares de participantes.

Para isso, a Central de Serviços pretende oferecer uma solução completa em todas as etapas do funil de vendas. São soluções voltadas para o topo do funil, com campanhas de marketing que considerem o participante como principal divulgador do plano família. Claudia explicou que a Central pretende atuar na questão da ampliação das bases de dados com informações sobre os familiares de segundo ou terceiro grau dos participantes, que atualmente não são acessadas pelas entidades.

As soluções pretendem atender também o meio do funil, neste ponto, com a atuação da Clara, que é um chatbot (inteligência artificial) que será capaz de atuar no esquentamento dos leads. “A Clara é o avatar do nosso bot. A principal inovação, ainda não explorada no nosso sistema, é a utilização do bot na fase de prospecção de vendas”, diz a Superintendente da Conecta. A atuação do chatbot nesta etapa terá a capacidade de substituir com eficácia a necessidade de uma equipe numerosa de profissionais, que a maioria das entidades não têm condições de manter.

A Central da Conecta se propõe ainda a atuar no final do funil, com a venda propriamente dita, CRM e campanhas promocionais. O objetivo é oferecer alternativas de ações que permitam ganho de escala e volumetria, realizando a conexão com os portais de adesão digital das EFPC. E a última etapa, chamada de fase de encantamento, também será abrangida, com a finalidade de permitir a fidelização e retenção dos clientes. Sabe-se que os planos instituídos, muito mais que os patrocinados, enfrentam o desafio da fidelização é fundamental a adoção de ações e campanhas que possam gerar percepção de valor aos participantes durante toda a fase de acumulação.

Devanir Silva também reforçou os objetivos da Central de Serviços. “É uma solução completa para atender os desafios das associadas de todos os portes com qualidade técnica e custos compatíveis. A Central envolve a atuação de grandes prestadores de serviços, que têm histórico de entrega e alto padrão de credibilidade. Será uma solução de alto valor para todo o quadro associativo”, disse o Superintendente Geral da Abrapp.

Demandas e dúvidas – Ao final do evento, a equipe da Conecta recebeu questões com dúvidas e demandas de profissionais e dirigentes da regional Sudoeste (São Paulo). Uma das preocupações expostas pelos participantes foram as exigências impostas pela nova Instrução Previc n. 34/2020, que entrou em vigor em 1 de março deste ano. A nova regulação traz novas exigências e controles para as entidades sobre a prevenção de lavagem de dinheiro e financiamento do terrorismo.

Os participantes do evento também citaram o interesse em seguir acompanhando os avanços sobre a Central de Serviços e demais soluções tecnológicas oferecidas pela Conecta e seus parceiros na gestão e vendas de planos instituídos e familiares.

Confira o calendário dos próximos encontros +Conecta:

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

[Leia aqui](#) sobre encontro +Conecta Regional Centro-Norte realizado em 2 de março.

Fonte: Abrapp em Foco, em 03.03.2021