

A educação financeira e previdenciária é capaz de trazer resultados no curto prazo para as EFPC e faz parte do planejamento estratégico da Abrapp. Alinhada com essa visão, a Comissão Técnica Leste-Sudeste, Subgrupo Sudeste, de Estratégias e Criação de Valor da Abrapp prepara uma série de iniciativas que serão realizadas ao longo deste ano.

---

Por Rejane Rejo Tamoto



A educação financeira e previdenciária é capaz de trazer resultados no curto prazo para as EFPC e faz parte do planejamento estratégico da Abrapp. Alinhada com essa visão, a Comissão Técnica Leste-Sudeste, Subgrupo Sudeste, de Estratégias e Criação de Valor da Abrapp prepara uma série de iniciativas que serão realizadas ao longo deste ano. O coordenador da Comissão Técnica e gerente de Educação e Marketing da Valia, Daniel Coelho, apresentou recentemente o programa de trabalho da comissão, que é composta por 21 profissionais de diversas entidades, que têm como premissa contribuir para o setor de forma abrangente, convergindo com os objetivos da Abrapp e fornecendo suporte específico às entidades representadas.

“O objetivo central é garantir uma abordagem de ganha-ganha, promovendo práticas que beneficiem tanto as entidades participantes da comissão quanto aquelas que não fazem parte, com o objetivo de entregar valor em todos os níveis. Para isso, é essencial tangibilizar as ações, evitando a concentração de trabalho em períodos específicos e buscando uma distribuição ao longo do ano, alinhada a datas e eventos relevantes”, explica.

A primeira iniciativa, nesse sentido, é a produção de um videocast sobre o tema longevidade financeira, que abordará questões presentes e futuras relacionadas ao planejamento financeiro. O material será divulgado nos canais da Valia, na plataforma de educação financeira da Abrapp, a Resgarde, e será aberto para divulgação pelas demais EFPC durante a Semana ENEF (Estratégia Nacional de Educação Financeira), prevista para ocorrer de 13 a 19 de maio.

“Para esse conteúdo, foram convidados o Cristiano Verardo e Maria Gurgel. A proposta é que as entidades participantes divulguem o episódio para fortalecer a presença do setor e capitalizar as ações desenvolvidas”, explica Coelho. A proposta é ter materiais como videocast, podcast e e-book para que o público possa acessar os conteúdos de diversas maneiras.

Outras iniciativas incluem a apresentação de case sobre a Jornada do Participante, com ênfase em Relacionamento e Comunicação, em evento de inovação da Abrapp, em setembro. A Comissão também prepara um case sobre educação financeira e previdenciária para ser apresentado no Espaço Boas Práticas no 45º Congresso Brasileiro de Previdência Privada, que acontece em outubro.

“Os eventos serão oportunidades para destacar iniciativas dos projetos Previdência Complementar para Todos e Expansão ou Morte. A busca por resultados tangíveis por meio da educação financeira e previdenciária é constante, considerando o crescimento observado em indicadores como adesão, aportes e retenção, correlacionados ao investimento nessas iniciativas”, explica.

## **Resultados no curto prazo**

De acordo com Coelho, a abordagem multidisciplinar, que combina tecnologia, marketing digital e economia comportamental nesses conteúdos já gera resultados para a Valia, entidade com mais de 138 mil participantes, 10 planos administrados e R\$ 30,2 bilhões de ativos. “Podemos impulsionar a conscientização e ação das pessoas em relação às finanças e à previdência. Por exemplo, a utilização de técnicas de psicologia econômica, como a adesão automática, aproveita a inércia a favor das pessoas, facilitando sua entrada nos planos de forma automática”, afirma.

Segundo Coelho, a participação em ações de educação financeira da Valia cresceu 144% de 2022 a 2023, com 257 mil visualizações e acessos aos conteúdos. Isso se refletiu em aumento nas decisões de aumento de investimentos de 115 mil para 130 mil no mesmo intervalo. O número de portabilidades de entrada também atingiu 353 mil no ano passado, acima das 220 mil projetadas para o período.

Ele também lembra que o Plano Família Prevaler atingiu o ponto de equilíbrio em três anos. “O plano iniciou o ano passado com R\$ 60 milhões de patrimônio e encerrou com R\$ 124,9 milhões de patrimônio, aumento de 100%, o que destaca o impacto positivo de uma estratégia robusta de marketing e educação financeira”, conclui.

**Fonte:** [Abrapp em Foco](#), em 22.04.2024.

---