

Encontro +Conecta com Regional Nordeste reforça os benefícios da redução de custos e do relacionamento para melhor entrega

Por Bruna Chieco



O encontro +Conecta com a Regional Nordeste foi realizado nesta quinta-feira, 12 de março, encerrando a série de eventos promovida pela Conecta Soluções Associativas com todas as regionais da Abrapp. Os benefícios que a empresa gera ao sistema em termos de redução de custos, relacionamento e melhor entrega de soluções foram ressaltados pelos dirigentes da regional durante o encontro.

O Diretor Presidente da Abrapp, Luís Ricardo Martins, explicou que a Conecta foi criada à luz da discussão que se faz sobre compartilhamento de custos, e sua representatividade é gigante. “A Conecta é nossa e vem para criar potenciais soluções, com custo compartilhado, e que beneficiem esse ambiente coletivo”, disse.

Ele reiterou que a estrutura de compartilhamento é o que possibilita o fortalecimento do sistema como um todo. “Compartilhar faz com que as coisas fiquem menos onerosas, e nosso propósito é ajudar nesse sentido”, disse. Luís Ricardo citou ainda a aproximação com startups para buscar alternativas de tecnologia para o sistema, e destacou a Central de Serviços como uma ferramenta facilitadora para auxiliar as entidades na venda de Planos Família. “A Conecta é nossa empresa, que vai trazer soluções para nosso dia a dia”.

O Superintendente Geral da Abrapp, Devanir Silva, pontuou que a Conecta é uma empresa do sistema, criada com o objetivo de ser facilitadora e buscar soluções associativas. “Essa é nossa missão. Estamos trabalhando intensamente nisso, principalmente focados em tecnologia. É o grande ganho que podemos oferecer aos nossos Associados em termos de custo e compartilhamento de soluções”, disse.

Nesse sentido, a série de encontros +Conecta veio para atualizar os dirigentes sobre as soluções disponíveis e fazer um trabalho de escuta para saber quais são as atuais demandas das entidades, conforme explicou a Superintendente Executiva da Conecta, Claudia Janesko. “O ano de 2020 foi desafiador, e tivemos que ajustar nossa operação e rever muita coisa para estarmos mais alinhados às demandas que vocês trazem”, destacou, iniciando a apresentação dos projetos nos quais a Conecta já atua.

Hub de previdência – Com o objetivo de conectar empresas, negócios, pessoas e EFPCs, a Conecta trabalha em projetos especiais que atuam para buscar as melhores soluções para todo o sistema de maneira escalável, com menor custo. Assim surgiu o Hupp, hub da previdência privada que conta, em seu primeiro ciclo, com 11 entidades parceiras que se disponibilizaram para testar soluções desenvolvidas por 17 startups também selecionadas por meio de um edital no ano passado.

As soluções serão aplicadas a partir de um diagnóstico inicial realizado no Planejamento Estratégico da Abrapp em 2020. “Isso facilitou a pesquisa de soluções na chamada de inscrições de startups”, explicou Claudia, reforçando que o Hupp está na fase de alinhamento entre entidades e startups para o desenvolvimento de soluções e das Provas de Conceito (POCs).

Plug and Play – Na vertente de parcerias, o objetivo da Conecta é levar às entidades soluções para as demandas já apontadas. “No caso do Hupp, são soluções mais complexas que entendemos que precisam de uma etapa de validação. Quando trazemos um parceiro direto, as soluções que eles possuem é o que chamamos de ‘plug and play’: soluções que já podem chegar e serem usadas de maneira mais imediata”, disse Claudia. “Quem dita a regra do jogo aqui são as entidades”, reiterou. “Não é a vontade do provedor de soluções que faz com que ele seja parceiro, e sim ter solução e condição alinhadas com o que o sistema pleiteia”.

Além de condições comerciais mais vantajosas, os parceiros devem manter um relacionamento de qualidade não somente no fechamento do contrato, mas durante toda a parceria com a EFPC. Atualmente, a Conecta trabalha com os seguintes parceiros: PFM; Perinity; Inovativadora; Contraktor; Agência Eureka; Comdinheiro; e Atlas. “Continuamos olhando soluções, e os apontamentos das entidades em relação às suas necessidades são importantes para construirmos novas parcerias”, reiterou Claudia.

Vendas e atendimento – Novo braço da Conecta, a Central de Serviços trabalha com a prestação direta com foco em vendas e atendimento ao participante, atendendo a um pleito do próprio sistema, contando com uma estrutura de serviços compartilhados entre o ambiente. “A gente trouxe uma atuação completa em toda a jornada de aquisição do cliente”, explicou Claudia.

O processo da Central de Serviços abrange todas as etapas do funil de vendas, iniciando pela Atração do cliente, trabalhando com ações e campanhas de atração do grupo de participantes; passando pela Argumentação/Esquentamento, que conta com a Clara, um chatbot com inteligência artificial que vai atuar na fase de prospecção de clientes; Conversão, que é o fundo do funil e trata da parte ativa de vendas; até o Encantamento, última etapa que visa o atendimento ao cliente, fortalecendo essa relação e estimulando que ele faça indicações do plano para seus familiares. “Tão importante quanto trazer um novo participante para dentro é retê-lo em um relacionamento de longo prazo”, reforçou Claudia.

Ela disse ainda que em conversas com entidades, foi identificada uma grande dificuldade na venda de Planos Família, que é a de alcançar esse familiar. “Não temos informação nenhuma sobre os familiares. O grande desafio é saber quem é esse público e chegar a ele”. A Central se utiliza da automação para desonerar as entidades e manter a escalabilidade e volumetria do projeto.

Redução de custos e oferta de soluções – As entidades da Regional Nordeste questionaram sobre orientações acerca da Instrução Previc nº 34/2020, que trata da prevenção à lavagem de dinheiro e financiamento do terrorismo. A discussão abordou os custos de se estruturar internamente comitês e equipes que sejam mobilizadas para atender às exigências da norma, principalmente para entidades menores.

Nesse sentido, Claudia Janesko explicou que a Conecta está em tratativas para oferecer uma solução que possa auxiliar na construção documental e na formação de políticas, observando

as especificidades e complexidades de cada entidade. “A Instrução traz em seu escopo que as normas dependem do nível de risco e complexidade de suas operações, produtos e clientes”, disse, reiterando que os planos instituídos e família também serão olhados para que se tenha uma solução adequada em uma segunda etapa, diante do nível de complexidade maior que esses planos trazem.

Ressaltando o trabalho realizado pela empresa, Jurandir Mesquita, Diretor Presidente da Capef, destacou que é preciso que as entidades busquem menores custos, e a Conecta oferece grande oportunidade na oferta de serviços e opções de empresas com soluções interessantes a um custo menor. “Esse caminho das startups e de outras empresas e serviços que vocês estão oferecendo é uma grande oportunidade das entidades serem atendidas em seus anseios e dores”, reiterou.

Liane Chacon, Diretora de Seguridade e Benefícios da Néos, pontuou ainda a necessidade das entidades se unirem para gerarem melhores ganhos tanto à patrocinadora quanto aos participantes e assistidos. “Vocês estão trazendo ferramentas para o nosso dia a dia e o que esperamos é a melhor entrega”, disse, elogiando o trabalho da Conecta nesse sentido.

Claudia reforçou que resultado e relacionamento é o que faz com que as entidades tenham relações mais duradouras. “Nosso olhar é de longo prazo. Prezar por isso é importante e continua alimentando um ciclo virtuoso de entregas diferenciadas”.

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

[Leia aqui](#) sobre encontro +Conecta Regional Sudoeste realizado em 3 de março.

[Leia aqui](#) sobre encontro +Conecta Regional Sudeste realizado em 9 de março.

[Leia aqui](#) sobre encontro +Conecta Regional Leste realizado em 10 de março.

[Leia aqui](#) sobre encontro +Conecta Regional Sul realizado em 11 de março.

Fonte: Abrapp em Foco, em 12.03.2021
