

Previdência complementar fechada aposta na multicanalidade para fidelizar e atrair novos participantes

Entidades do setor que administram um patrimônio de R\$ 1 tri modernizam interação com seu público usando aplicativos, WhatsApp e Home Prev

Mesmo administrando um patrimônio que somado chega a R\$ 1 trilhão, as Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPCs) ainda estão distantes do potencial que poderiam alcançar, afinal, segundo a pesquisa Raio X do Investidor Brasileiro, feita pela Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima), apenas 3% dos aposentados brasileiros têm a previdência privada como parte do sustento. Para mudar este quadro, elas apostam na transformação digital em parceria com as prevtechs, startups que atuam no desenvolvimento e implementação de tecnologias, criação de canais e ferramentas digitais para os fundos de pensão, além de apoiar estratégias de marketing. Neste sentido, muitas organizações têm escolhido como primeiros passos o aprimoramento da comunicação com seu público por meio de multicanais digitais como os aplicativos para celular, o WhatsApp e os Home Prev.

Uma das primeiras entidades do segmento a apostar no modelo foi a EnergisaPrev, cujo patrimônio é de aproximadamente R\$ 1,8 bilhão com mais de 9 mil participantes ativos. A instituição desenvolveu um projeto com a prevtech uFund para oferecer aos participantes uma comunicação fluída e integrada por múltiplos canais digitais num modelo semelhante aos das fintechs e neo banks.

A solução, desenvolvida no conceito White Label, permite que a EnergisaPrev e seus participantes se comuniquem tanto por meio de um aplicativo customizado com as cores, a logomarca e toda a estética da empresa, assim como acontecerá em breve, por um portal do cliente (HomePrev) totalmente remodelado e até mesmo por meio do WhatsApp. “Enfrentamos o desafio de entender os novos hábitos dos clientes e adotar a tecnologia mais adequada ao perfil de cada um, de modo a tornar sua jornada mais intuitiva, transparente e amigável. Vimos esta possibilidade na solução da uFund”, argumentou o presidente da EnergisaPrev, Márcio Pires.

O CEO da uFund, Alexandre Teixeira, explica que há um entendimento no segmento de que a forma mais rápida de expandir o alcance dos planos de previdência é transformar o participante atual em um embaixador da cultura previdenciária, transmitindo os benefícios desta modalidade a quem ainda não os conhece. Para isso acontecer, existe um diagnóstico de que é necessário melhorar a comunicação com este público.

“Por ser uma atividade altamente regulada, as entidades fechadas de previdência complementar acabaram tendo um pouco mais de dificuldade para adotar uma jornada mais agressiva de transformação digital. Felizmente as prevtechs estão ajudando a recuperar o tempo perdido e muitas inovações estão surgindo neste mercado”, diz.

Em todos estes canais, o participante tem condições de gerir e controlar mais facilmente o patrimônio investido. Por meio do dispositivo móvel, por exemplo, ele passa a ter acesso ao histórico de rendimentos, à alteração do valor de contribuição, crédito em tempo real com consulta e contratação, além de autoatendimento com a opção de realizar prova de vida. Em breve o aplicativo contará também com um marketplace financeiro e comercial.

“O principal benefício da multicanalidade é aproximar as fundações e os participantes de forma que os usuários destas ferramentas acompanhem mais de perto os seus patrimônios, façam simulações e consigam enxergar de uma forma mais clara as melhorias na qualidade de suas vidas financeiras”, explica Teixeira.

Sobre a U-fund

A uFund é uma previtech especializada na transformação digital e modernização do ecossistema das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPCs). Suas soluções visam aproximar participantes, planos de previdência e patrocinadoras com o desenvolvimento de ferramentas que permitam a colaboração mútua para o crescimento cada vez mais rápido e sustentável deste mercado. A empresa teve seu modelo de negócios desenhado pela BeeCap, com participação da designer Questtonó e da boutique de consultoria para o mercado financeiro e de pagamentos Xsfera. Para mais informações acesse o [site](#) da empresa.

Fonte: Compliance Comunicação, em 23.08.2022

