

Vinci cria seguradora para competir na previdência privada

26 de janeiro de 2024

Pedro Arbex e Geraldo Samor

Vinicius Albernaz, o ex-CEO da Bradesco Seguros, passou o ano de 2022 inteiro conversando com seguradoras e gestoras de previdência privada, com o RH de dezenas de empresas e reguladores do setor.

O executivo, hoje sócio da Vinci Partners, queria mergulhar fundo nos problemas da previdência privada, um mercado de R\$ 1,4 trilhão que cresce 13% ao ano com os famosos PGBLs e VGBLs — mas que, segundo ele, ainda tem uma experiência ruim e nada de tecnologia.

“As seguradoras são entidades que desenvolveram e ainda operam com sistemas legados, que geram uma experiência muito ruim para o cliente em todas as etapas, da contratação do plano até o acompanhamento da carteira,” Vinicius disse ao

Brazil Journal

(<https://www.instagram.com/braziljournal/>).

“Além disso, a indústria está muito focada em vender o fundo de equities X, ou o fundo de renda fixa Y. Tem pouca gente olhando o cliente como um todo, numa visão holística, de composição de carteira.”



Vinicius Albernaz

Segundo ele, todo o mercado — seja o corretor, o agente autônomo ou o gerente do banco — está “viciado” em vender o produto específico (e, normalmente, o que paga mais *fee*).

“Precisamos sair desse modelo transacional e entrar no modelo de personalização do cliente, do que faz sentido para cada um, de acordo com sua idade e objetivos,” disse o executivo.

Esse diagnóstico foi a base para a criação da MIO, uma seguradora que Vinicius construiu do zero dentro da estrutura da Vinci, a gestora de recursos com mais de R\$ 65 bilhões em ativos.

A MIO quer se diferenciar justamente nos problemas que a Vinci mapeou, entregando uma experiência “muito mais simples, ágil, leve e menos burocrática” e atendendo o cliente com uma visão mais holística.

A aposta da gestora vai em linha com o movimento que outras firmas globais de gestão já fizeram no passado.

Blackstone, KKR e Apollo também tem seguradoras integradas com a parte de gestão de recursos alternativas. “Numa visão de longo prazo faz muito sentido,” o CEO da Vinci Alessandro Horta disse ao Brazil Journal.

A MIO conseguiu sua licença da SUSEP em novembro de 2022 e os primeiros planos de previdência foram vendidos em janeiro do ano passado.

Segundo Vinicius, a *insurtech* passou o primeiro ano operando em beta, focada em *friends and family* e funcionários da Vinci.

Agora a seguradora está se preparando para atacar o mar aberto.

Para isso, uma das apostas principais é a portabilidade do plano de previdência de outras seguradoras, “com uma experiência de portabilidade mais simples e digital do que tem na concorrência,” disse Horta.

A aposta da Vinci vem num momento em que o mercado de previdência privada começa a ensaiar uma descentralização. Hoje, quase 90% do mercado ainda está nas mãos das grandes seguradoras, ligadas a grandes bancos como o Banco do Brasil, Bradesco, Itaú, Santander e Safra.

A concentração já foi ainda maior: nos últimos anos, grupos como XP, BTG e Icatu têm roubado *share* dos incumbentes.



Alessandro Horta

“Não temos um número específico de *market share* que buscamos, mas achamos que essa tendência de desconcentração continua e que a gente vai conseguir capturar uma parte importante do bolo,” disse Vinicius.

Segundo ele, a MIO está focada em planos de previdência corporativa — que respondem por 10% do mercado total de R\$ 1,3 trilhão — e em famílias ‘ultra high net worth’ que já são clientes dos fundos da Vinci.

Uma aposta é que com a mudança da lei dos fundos exclusivos haja uma migração grande de recursos que estavam nesses veículos para a previdência, que tem benefícios de imposto no longo prazo.

Vinicius reconhece que o mercado corporativo é uma fração do mercado de pessoa física, mas diz que muitas vezes ele é o primeiro contato que as pessoas têm com os planos de previdência.

“Além disso, no corporativo a experiência é pior ainda. Sabemos de casos em que, para um aporte extraordinário ser feito, a seguradora exige a assinatura física de contratos. Quando o colaborador sai, muitas vezes também não tem um canal digital de relacionamento direto com a seguradora. Todo o processo de *onboarding* e *offboarding* é muito manual.”

A Vinci já atuava no mercado de previdência privada, mas apenas como gestora dos fundos, que eram oferecidos por diferentes seguradoras a seus clientes. Nesse formato, ela capturava uma parcela da taxa de administração, que grosso modo é dividida entre gestor, seguradora e distribuidor.

“Ao ter a gestão e o passivo, passamos a ter acesso a um *pool* de *fees* maiores e acesso direto ao cliente,” disse Alessandro. “A seguradora é central neste mercado porque é ela que passa o saldo do cliente, o imposto que ele tem que pagar, e é ela que cuida de toda a experiência.”