

ENTREVISTA

Adesão digital estimula avanço acelerado do segmento

Osni Machado

osni.machado@jornaldocomercio.com.br

A Rio Grande Seguros e Previdência, uma joint venture entre a Icatu e o Banrisul, cuja área de atuação é basicamente o estado gaúcho, demonstra solidez e resiliência em 2024. Em Seguros de Vida, neste primeiro semestre, a companhia movimentou R\$ 379 milhões; em Capitalização foram mais de R\$ 395 milhões e já possui cerca de R\$ 5,9 bilhões de reservas de previdência privada no Rio Grande do Sul.

“Pelos apurações preliminares, cresceremos em Vida e Capitalização, bem como nas reservas de previdência. Ainda não podemos precisar o índice de crescimento, mas é algo na ordem dos 11%”, informa o presidente da Rio Grande Seguros e Previdência, César Saut.

Ele destaca, ainda, que a Rio Grande lançou um produto de seguro totalmente digital, cujo volume de negócios é superior a 2 mil adesões ao dia. “Nós temos investido na transformação digital de tudo, tanto em produtos como em processos”, cita. O executivo acrescenta que a companhia está cada vez mais aberta a parcerias, seja com corretores profissionais de seguros, seja com redes de varejo, entre outras oportunidades que venham a agregar valor ao negócio e aos clientes.

Confira mais detalhes sobre projetos, mercado e resultados na entrevista a seguir:

Jornal do Comércio – Como está o desempenho econômico da Rio Grande Seguros e Previdência em 2024 em relação ao ano passado?

César Saut – Temos que lembrar que a Rio Grande é fruto de uma joint venture entre a Icatu e o Banrisul, cuja área de atuação é basicamente o Rio Grande do Sul.



Nós temos investido na transformação digital de tudo, tanto em produtos como em processos. E a companhia está cada vez mais aberta a parcerias

Resultados 1º semestre de 2024

- Seguro de Vida: R\$ 379 milhões
- Capitalização: R\$ 395 milhões
- Reserva de Previdência Privada no RS: R\$ 5,9 bilhões

Então, seria compreensível que estivesse mais afetada pelos desastres que nos acometeram este ano, bem como as suas consequências. Mas não é essa a realidade. A Rio Grande é uma empresa que demonstra solidez e resiliência, sendo a segunda maior seguradora do Estado em matéria de Vida e a maior empresa de Capitalização. Em seguros de Vida, neste primeiro semestre, a companhia movimentou R\$ 379 milhões, em Capitalização foram mais de R\$ 395 milhões e já possui cerca de R\$ 5,9 bilhões de reservas de Previdência Privada no Rio Grande do Sul.

JC – Com base nos dados atuais, existe uma previsão de crescimento em relação ao ano de 2023?

Saut – Sim, pelas apurações preliminares cresceremos em Vida e Capitalização, bem como nas reservas de Previdência. Ainda não podemos precisar o índice de crescimento, mas é algo na ordem dos 11%.

JC – A Rio Grande Seguros e Previdência amplia a sua fatia de mercado?

Saut – A Rio Grande lançou um produto de seguro totalmente digital, cujo volume de negócios é superior a 2 mil adesões ao dia. Nós temos investido na transformação digital de tudo, tanto em produtos como em processos. Além disso, a companhia está cada vez mais aberta a parcerias, seja com corretores profissionais de seguros, seja com redes de varejo, entre outras oportunidades que venham a agregar valor ao nosso negócio e aos nossos clientes. A Rio Grande quer ser cada vez maior e não está medindo esforços para isto. Nós acreditamos na grandeza do nosso mercado e na capacidade de recuperação do nosso Estado.

JC – A Rio Grande Seguros e Previdência trabalha o seu plano de metas para o próximo ano?

Saut – Nós temos uma trajetória consolidada de crescimento. Mesmo sendo uma empresa nova,



César Saut, da Icatu Seguros e da Rio Grande Seguros, Previdência e Capitalização, fala sobre o mercado e uso de IA



Acreditamos na grandeza do nosso mercado e na capacidade de recuperação do nosso Estado

com menos de 10 anos de atuação, o nosso Patrimônio Líquido (PL) já ultrapassou os R\$ 300 milhões. Em termos de movimento econômico, só no ano passado foram mais de R\$ 3,5 bilhões, e estamos conseguindo aferir um ROE (Retorno sobre o Patrimônio Líquido) superior a 65%. Já em dividendos aos acionistas, a Rio Grande vai gerar mais de R\$ 135 milhões neste ano. Nossos planos são crescer, ocupar o espaço e acolher a sociedade que tanto confia em nossa operação da melhor forma possível.

JC – O senhor pode detalhar

uma das estratégias para 2025?

Saut – O nosso objetivo é estar cada vez mais próximos da sociedade gaúcha, seja no que diz respeito aos serviços que prestamos através dos nossos produtos, que levam proteção às pessoas, ou por meio de uma estrutura de distribuição cada vez mais ampla. Vamos lançar um projeto inovador de capitalização, com ênfase na filantropia e devemos ampliar a utilização da Inteligência Artificial (IA) como forma de melhor amparar a estrutura de distribuição. A estratégia é ampla, mas visa acolher as necessidades da sociedade, aproveitar as oportunidades e ter os indivíduos sempre como centro das estratégias.

JC – A Rio Grande investe na sua marca com qual viés?

Saut – A nossa estratégia é de intensidade de presença perante todas as atividades que movimentam a economia do Estado do Rio Grande do Sul. E, para estarmos presentes, nós participamos de mais de 130 eventos neste ano, até porque entramos em 2024 tendo metas. As enchentes nos levaram a ter algo maior, que é a missão de

ajudar o nosso Estado a recuperar a grandeza e a altivez. E não se faz isto à distância, por isso a nossa presença é ainda mais intensa. Somos uma empresa daqui e que tem passado, presente e futuro atrelado a este Estado, então o que tivermos condições de fazer pela recuperação e o desenvolvimento do Rio Grande do Sul, será feito. E, quanto mais o povo gaúcho fizer a Rio Grande Seguros crescer, mais ela vai devolver ao Estado, entregando sempre o que de melhor puder fazer, pela segurança e o desenvolvimento das nossas comunidades.



As enchentes nos levaram a ter algo maior, que é a missão de ajudar o nosso Estado a recuperar a grandeza e a altivez