

## ENTREVISTA

# Curva de crescimento do mercado de seguros deve se alterar, antecipando o que já era uma tendência

**Osni Machado**

osni.machado@jornaldocomercio.com.br

César Saut também ocupa o cargo de vice-presidente da Icatu. Com essa experiência, ele garante que a curva de crescimento do mercado de seguros deve se alterar, antecipando o que já era uma tendência. Saut faz essa previsão levando em consideração o fato de que as pessoas estão avaliando melhor as situações e que há pouco tempo pareciam ser improváveis. O executivo cita a pandemia da Covid-19; a frequência e a intensidade de eventos climáticos, como o que ocorreu em maio deste ano no Rio Grande do Sul.

A Icatu é a maior seguradora independente no Brasil quando se faz o somatório de suas áreas de atuação: vida, previdência e capitalização. Saut, inclusive, destaca a sólida posição da Icatu no Rio Grande do Sul. “Corresponde cerca de 1/3 do Seguro de Pessoas no Rio Grande do Sul e 1/4 do Seguro de Pessoas da Região Sul do Brasil”, informa.

Ter um seguro faz com que os riscos sejam melhor avaliados e, eventualmente, terceirizados. “Nós como seguradora cumprimos este papel, no qual a consciência gerada pela realidade não mudou ou criou o mercado de seguros, mas fez com que a lucidez se estabelecesse de forma abrupta”, explica. “Antecipa o que já era uma tendência, que é se ter um mercado segurador maior do que o atual e uma sociedade cada vez mais protegida”, acrescenta.

Conforme Saut, todas as vezes que alguém é confrontado com uma situação que entendia que era impossível de ocorrer, mas que se tornou uma realidade, é natural que esta pessoa passe a entender melhor sobre as probabilidades. Isto faz com que os riscos sejam melhor avaliados e, eventualmente, terceirizados.

“Nós como seguradora cumprimos este papel, no qual a consciência gerada pela realidade não mudou ou criou o mercado de seguros, mas fez com que a lucidez se estabelecesse de forma abrupta e a consequência é que a curva de crescimento do mercado de seguros deve se alterar, antecipando o que já era uma tendência, que é se ter um mercado segurador maior do que o atual e uma sociedade de cada vez mais protegida.”

Para ele, no ramo de vida, a transformação não será nem nos produtos nem no crescimento do



TÂNIA MEINERZ/JC

Consciência gerada pela tragédia climática do RS não mudou ou criou mercado, mas fez com que a lucidez se estabelecesse de forma abrupta, aponta Saut

mercado. “Será na antecipação do crescimento que já era previsível, acompanhada de mudanças de processos. Digamos que por um lado o mutualismo organizado, que é tão bem representado pelo seguro, tende a crescer de forma mais acelerada, e as pessoas passam a ter cada vez mais presente que juntos somos, sim, mais fortes. Por outro lado, temos que fazer mais e ainda melhor, porém, de forma mais fácil, inclusive de forma remota e nos utilizando de Inteligência Artificial (IA), para que as atividades sejam realizadas com mais rapidez, assertividade e com menores custos”, garante.

Ele coloca, ainda, que produtos, processos e serviços estão em constante melhoria, bem como as pessoas, nas quais acredita que reside o maior orgulho da empresa.

Este ano, numa atitude de vanguarda, a Icatu lançou a IA como instrumento de suporte aos corretores, dentre outras melhorias que fez nos processos. Isso significa que a inovação, desde as formas mais singelas até as mais complexas e modernas,

está contemplada no dia a dia do setor de seguros e previdência.

“A nossa amplitude é tão grande que não se tem um destaque em um produto. Somos uma seguradora especializada em vida e que faz produtos para acompanhar o ciclo de vida das pessoas. Como o Brasil é grande, geograficamente, o que eventualmente tem mais ênfase numa região, não obrigatoriamente tem o mesmo destaque em outra. Temos muitas nuances que diferenciam o País, como por exemplo a longevidade, a renda per capita, o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), entre outros referenciais. A diversidade do País é enfrentada com naturalidade pela Icatu e isto nos permite que tenhamos produtos e serviços adequados a essa amplitude de oportunidade que o Brasil significa. O importante é que a nossa empresa tem condições de oferecer produtos e serviços no que tange à proteção dos riscos sociais, de morte prematura, invalidez ou auxiliando as pessoas a formarem reserva para administrarem melhor o futuro, de forma

adequada à necessidade de cada um e por isso conseguindo entregar soluções e não simplesmente produtos.”

Para 2025, a projeção é continuar expandindo. “Porque a oportunidade que o mercado segurador tem e a necessidade das pessoas em relação às coberturas de seguro de vida e previdência privada são muito grandes. Obviamente, que quanto melhor for a distribuição de renda e maior for a evolução da economia do nosso País, melhor e mais acentuada será a nossa curva de crescimento, mas nós sempre crescemos e isto não tem como ser diferente. Nossa sociedade carece do que nós dispomos a fazer e nós temos consciência de nossa responsabilidade. Agora, como ainda estamos em fase de orçamento para 2025, é prematuro falar de índices, mas eu tenho confiança em dizer que vamos manter a curva de expansão, fazendo no próximo ano outro crescimento de dois dígitos”, projeta.

Todos os produtos da Icatu são adequados à necessidade característica de cada público, de cada parceiro de distribuição.

“Então, obviamente, nós temos condições específicas que acolhem de forma mais personalizada cada peculiaridade do Rio Grande do Sul, assim como conseguimos acolher de forma customizada o Norte e o Nordeste. Temos produtos que servem para todos, mas nós também temos produtos com características específicas e peculiares. A atividade essencial da Icatu é de se adequar às mais variadas necessidades e peculiaridades. E as enchentes ou mesmo a pandemia não mudaram isso, porque tratar os nossos parceiros, corretores e clientes de forma personalizada é da nossa natureza. Cabe colocar ainda que somos uma empresa brasileira, feita por brasileiros para brasileiros. Então, o que se faz aqui é para as realidades que estamos inseridos. Somos parte da nossa sociedade, e esta mistura ou proximidade nos gera imensos diferenciais competitivos e justificam a nossa assertividade em produtos e serviços, que se traduz no crescimento consistente e contínuo que temos”, complementa o gestor da Icatu.