

ENTREVISTA

Com 20% de share, Icatu se consolida como a maior seguradora de vida da Região Sul

Vice-presidente corporativo da Icatu Seguros e presidente da Rio Grande Seguros e Previdência, César Saut fala sobre desafios do setor e sobre o desempenho dos negócios em 2025

Ana Esteves, especial para o JC

Mesmo ocupando o topo do ranking, a empresa tem um grande desafio: se manter crescendo em uma modalidade de seguro que ainda é muito pouco explorada no Brasil: vida e previdência. Nessa entrevista, exclusiva para o Jornal do Comércio, o vice-presidente Corporativo da Icatu Seguros e presidente da Rio Grande Seguros e Previdência, César Saut, fala sobre esses desafios e sobre o desempenho dos negócios em 2025. O executivo falou também sobre os reflexos das catástrofes climáticas e da pandemia de Covid-19 na contratação de seguros.

Jornal do Comércio - Como está a atuação da Icatu no mercado? E quais os principais desafios?

César Saut - A Icatu é uma seguradora de vida e previdência e, na Região Sul, tem uma expressão muito alta: temos R\$ 4,3 milhões de operações ativas, entre seguro, previdência e capitalização. Nos últimos cinco anos, devolvemos R\$ 12 bilhões na forma de indenizações ou resgates. Somos a maior seguradora de vida da região Sul com 20% de share. Mas isso não nos coloca numa situação de conforto. Somos seguradores de pessoas e a penetração dessa modalidade na América Latina é muito pequena, perante o tamanho da sua população. Eu tenho 3% do share de seguros da América Latina, com 8% da população. Então, temos um desafio muito grande.

JC - Fale sobre o cenário para a empresa, num ano que se aproxima do fim e das expectativas para 2026.

Saut - A Icatu deve fechar o ano com resultado recorde, crescendo muito. Aqui no Rio Grande do Sul, ela é a maior seguradora de vida, com a Icatu Seguros, e a segunda maior

seguradora de vida como Rio Grande Seguros. Então, se eu for pegar o primeiro semestre de seguro de vida, a Icatu teve um movimento econômico de R\$ 943 milhões, aqui no Estado e a Rio Grande de R\$ 419 milhões. A Rio Grande foi maior do que a terceira colocada, que é o Banco do Brasil.

JC - Por quais motivos o seguro de pessoas segue sendo muito pouco explorado no Brasil?

Saut - A preocupação que eu tenho é que a gente tem uma distribuição de renda ou uma renda muito pequena no Brasil. Então, quando fazemos aquelas comparações de penetração do seguro no Brasil, com os Estados Unidos, percebemos que o brasileiro tem uma renda per capita de US\$ 10 mil, enquanto o norte-americano de US\$ 85 mil. A renda per capita no Brasil está metade da do Uruguai. Então, temos um desafio de fazer um País maior, de fazer todas as economias crescerem, assim como a renda da população crescer para que eles possam investir em seguro como proteção das famílias. Quando a gente olha a população brasileira é assustador: 75% das famílias do Brasil têm uma renda muito baixa, menos de R\$ 4 mil, arredondando. Ou quando vamos que 77 milhões de brasileiros estão inadimplentes.

JC - Como foi o impacto da enchente no setor de seguros de vida e previdência? E da Covid-19? Houve incremento na procura por essas modalidades?

Saut - A catástrofe teve um lado de aprendizado que deve ser levado em consideração: ela mostrou para as famílias que existe uma diferença entre improvável e impossível. As enchentes podem vir a fazer a penetração do seguro aumentar porque muita gente entendeu que aquilo não era improvável, porque aconteceu. Quando as pessoas se tocam disso e fazem essa distinção entre improvável e impossível, eventualmente elas mudam o comportamento de consumo. A Covid-19 mudou o comportamento do seguro de uma forma relativamente sutil. Mas sim, a demanda por seguro mudou de patamar de prioridade. As pessoas estão mais atentas. Inclusive,



César Saut diferencia o papel das cooperativas de crédito em relação aos bancos tradicionais

os mais jovens. Mudou o perfil, porque a doença não levou em consideração sexo, idade. Ela botou todos os seres humanos no mesmo patamar e disse: “Olha só, vocês têm um risco”. Tem um ponto muito interessante: tenho 4 milhões de segurados aqui. Mas o volume de seguros novos que entram por dia é 2 mil. Então, por mais que esteja havendo um movimento diferente, ele demora para ter um reflexo grande e objetivo do ponto de vista estatístico. Eu não posso te dizer que mudou o perfil do comprador de uma forma absurda. É um movimento sereno, sorrateiro, sutil, mas que está acontecendo.

JC - Quais os principais desafios da Icatu nesse cenário com potencial enorme de crescimento?

Saut - Existem várias formas de interpretar um desafio. Podemos olhar o desafio do ponto de vista de produto. A Icatu tem evoluído substancialmente nos produtos. O que é evoluir o produto? Os produtos, cada vez mais, têm centralidade nos indivíduos. Cada vez mais, o produto não é feito para todos, ele é feito para cada um. Depois, tem uma outra vertente: melhorar os processos e as jornadas. Então, os nossos produtos estão com processos

cada vez mais intuitivos, com jornadas cada vez mais amistosas para que a pessoa consiga se sentir acolhida, e depois tem uma terceira vertente que é a dos preços mais adequados. Porque a transformação vai vir dessa mistura. A transformação vai vir da mistura de te entregar com mais qualidade, com mais velocidade, com mais eficiência, com uma centralidade absurda no indivíduo e a menor custo. O mercado de seguros está passando por uma série de desafios. Entre eles o tecnológico, porque ele tem que conseguir se comunicar de forma mais eficiente, fácil e barata para crescer. Não é um desafio simples. A tecnologia tem que ser colocada a serviço das empresas e dos homens para criar um ser humano expandido. E esse ser humano expandido pode ser mais exigente, mas também quer pagar algo mais adequado à sua realidade.

JC - Como está a demanda dos planos de previdência privada?

Saut - A previdência privada, no meu ponto de vista, é uma cereja do bolo. Talvez seja das coisas mais importantes na vida de uma pessoa hoje. Ninguém tem dúvida que o governo federal não terá condição de gerar uma aposentadoria digna para quem quer que seja. Esse modelo não é reversível e não é culpa de governo. As pessoas têm menos filhos e vivem mais. O modelo de previdência pública é um modelo de repartição simples. Os ativos contribuem, os aposentados recebem. Se eu tenho cada vez menos trabalhadores contribuindo, como é que eu vou pagar rendas altas. Hoje, 77,5% das famílias do Brasil se declaram endividadas, 94 milhões se declaram dependentes de algum tipo de programa social. Então, o Brasil está gerando pouca renda. O governo não vai conseguir te dar acesso a uma aposentadoria digna, então precisas

fazer reserva para ti.

JC - Quanto o mercado de previdência privada no Brasil movimentará em recursos hoje?

Saut - O mercado de previdência privada é um mercado de R\$ 1,7 trilhão. Todas as pessoas deveriam fazer qualquer que seja o depósito numa conta de previdência. Qualquer que seja. Para colocar o tempo para trabalhar a seu favor. Porque tem uma coisa muito poderosa. A mesma coisa que nos faz mal, nos faz bem. É o caso dos juros no Brasil que é muito alto, mas, em contrapartida, o mesmo juro alto é o juro que rentabiliza os teus investimentos. E tu guardar dinheiro, e guardar ao longo do tempo, isso é muito poderoso. E quando tu menos esperar, vais ter construído uma reserva, que vai garantir o teu padrão de vida. As pessoas precisam, sim, economizar em previdência. Precisam, sim, fazer reserva.

JC - Como se economiza com previdência?

Saut - É um bom instrumento, com uma amplitude muito grande de fundos e de possibilidades e tu consegues deduzir a base de cálculo do teu imposto de renda. Então, ele é um instrumento eficiente. E não interessa quando tu comesas. Óbvio, se começar cedinho, tem mais tempo para os juros trabalharem a teu favor. Quando eu penso em seguro, eu estou pensando em me proteger de um risco social, que pode ser invalidez ou proteger alguém de um risco social, que pode ser causado pela minha morte. Quando eu penso em seguro, penso em preservação de patrimônio. Quando eu penso na previdência, eu penso inclusive em manter minha dignidade. Quando tu envelheces e perdes a capacidade de trabalho, ou ela diminui, é natural, ou tu tens reserva, ou tu perdes a dignidade e passas a depender da boa vontade dos outros.



O governo não conseguirá dar acesso a uma aposentadoria digna, então é preciso fazer uma reserva