

OPORTUNIDADES

Icatu aposta em especialização como diferencial

Expansão da renda e busca por proteção financeira impulsionam seguros, enquanto novos canais ampliam o alcance do setor

Ana Esteves

economia@jornaldocomercio.com.br

A expansão da renda, a formação de reservas financeiras e a busca por proteção patrimonial estão entre os fatores que sustentam a estratégia de crescimento da Icatu no mercado brasileiro.

Especializada em seguros de vida e previdência, a companhia aposta na diversificação dos canais de distribuição e na personalização dos produtos para ampliar a participação em um mercado ainda considerado de baixa penetração no País.

Segundo o vice-presidente corporativo da Icatu Seguros e presidente da Rio Grande Seguros e Previdência, César Saut, a especialização é um dos principais diferenciais competitivos da Icatu. A companhia concentra sua atuação em seguros de pessoas e previdência, em vez de trabalhar com um portfólio amplo com diferentes ramos de possibilidades.

A estratégia permite direcionar investimentos, produtos e canais para um segmento que vem ganhando relevância na economia das famílias. O seguro de vida individual está entre os produtos que apresentam maior destaque e, para Saut, o crescimento está relacionado a uma mudança no comportamento do consumidor, que



Proteção financeira ganha espaço entre as famílias brasileiras

passa a assumir uma parcela maior da responsabilidade pela proteção financeira da família diante de eventos como morte prematura, invalidez e perda de renda.

Na previdência, o movimento está ligado à necessidade de complementar a renda futura, diante da percepção de que a previdência pública pode não ser suficiente para preservar o padrão de vida na aposentadoria.

“Isso tem levado mais consumidores a buscar alternativas privadas de acumulação”, avalia Saut.

Nesse contexto, o Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) é uma das alternativas de plano de previdência privada complementar, ideal para quem faz a declaração completa do Imposto de Renda e deseja abater até 12% da renda bruta tributável anual.

“Hoje, a gente encontra esse

mercado bastante mais receptivo, seja de seguro de vida, seja o mercado de previdência”, afirma Saut.

A Icatu também procura ampliar o alcance comercial por meio de uma rede diversificada, com produtos distribuídos por corretores, bancos, lojas de varejo e sistemas cooperativos. A estratégia permite atender diferentes perfis de consumidores e ampliar a capilaridade da companhia, especialmente em um mercado no qual o acesso ainda é desigual.

No Rio Grande do Sul, essa estratégia ganha escala por meio da Rio Grande Seguros, seguradora gaúcha criada a partir de uma parceria entre Icatu e Bannrisul. Com atuação exclusiva no Estado, a companhia já ultrapassou 1,3 milhão de clientes e, segundo Saut, ocupa a 12ª posição entre os maiores grupos seguradores brasileiros

de vida e previdência.

A operação regional mostra o potencial de negócios associado à especialização em seguros de pessoas. Embora restrita ao mercado gaúcho, a Rio Grande Seguros alcançou uma base expressiva de clientes e se tornou uma das principais operações do segmento no Estado.

Para Saut, entretanto, o crescimento do setor como um todo ainda depende de uma melhora das condições econômicas, pois o elevado nível de endividamento das famílias e a restrição de renda fazem com que seguros e previdência concorram com despesas consideradas prioritárias no orçamento doméstico.

Mas o executivo avalia que o avanço da economia tende a ampliar o mercado potencial.

“Com maior renda disponível, as famílias conseguem avançar das necessidades básicas para a formação de reservas e a contratação de mecanismos de proteção financeira. É nesse espaço que a indústria de seguros busca crescer”, diz.

A resposta das empresas, segundo Saut, passa também pela adequação dos produtos ao poder de compra dos consumidores, ampliando a variedade de preços, coberturas e canais de distribuição, com o objetivo de alcançar diferentes faixas de renda.

TÂNIA MEINERZ/JC



Saut destaca o avanço da demanda por seguros de vida e previdência

ApliCap
Construindo o futuro da capitalização



Traga o seu projeto
de sorteio
para a ApliCap

A ApliCap tem soluções e ferramentas que fidelizam clientes e impulsionam os resultados para o seu negócio de varejo, seguradoras, instituições financeiras e muito mais.

SOMOS ESPECIALISTAS NAS MODALIDADES:

FILANTROPIA

Promoção de sorteios conectados a ações beneficentes, engajando seguidores, gerando entretenimento e contribuindo para causas sociais.

INCENTIVO

Garantimos a agilidade e eficiência em um título de capitalização vinculado ao seu evento promocional de incentivo.

@aplicapcapitalização aplicap