

IRB

IRB Apimec 3T19

Lucy Sousa:

Bom dia a todos, peço a gentileza dos presentes tomarem seus assentos e degustarem nosso café. Também lembro, por favor, para deixarem seus telefones em modo silencioso, nós estamos gravando essa reunião. Haverá transmissão pela internet, motivo pelo qual também quando fizermos nossa sessão de perguntas pedimos a gentileza de levantar a mão, como sempre, e esperar o microfone se aproximar para começar a pergunta, para que todos possam acompanhar nossos trabalhos.

É com muito prazer que a Apimec São Paulo, aqui representada por mim, que sou Lucy Sousa, sou a presidente da Apimec São Paulo. Estamos aqui com a reunião do IRB Brasil Resseguros, que faz parte do Novo Mercado.

Saúdo também aqueles que nos acompanham pela internet e apresento a mesa, os senhores Fernando Passos, Vice-Presidente Executivo, Financeiro e de RI; Marcelo Hirata, Diretor de TI e *Facilities*; Lucas Arisitides Mello, Diretor de Estratégia e Inovação. Imediatamente eu passo a palavra para o Fernando Passos.

Fernando Passos:

Bom dia, senhores, bom dia senhoras, obrigado, Lucy, obrigado a todos vocês pela presença. Essa é a nossa terceira reunião Apimec, que fazemos desde que a Companhia abriu o capital. O tema que traremos hoje para compartilhar com vocês tem a ver com o processo de transformação digital pelo qual a nossa companhia tem passado nos últimos anos.

Tem também a ver com a forma como a Companhia está se posicionando para continuar sendo o ressegurador líder dos novos negócios de seguro que surgem a partir do mundo digital. Esse tema que trazemos hoje surgiu a partir de uma enquete que fizemos com vocês, com nossos acionistas, com os analistas que cobrem a Companhia.

Fazendo uma retrospectiva das últimas duas Apimecs: na primeira reunião que fizemos logo depois da abertura de capital, também atendendo a uma demanda dos senhores, a Companhia compartilhou um pouco do seu modelo de precificação de riscos naquela ocasião e também compartilhamos com os senhores um pouco da estrutura dos nossos contratos de retrocessão, de proteção. No ano passado, falamos um pouco sobre pesquisa de risco, maiormente na área de *property* e também na área de vida. Na área de vida, demos enfoque nos novos produtos que a Companhia estava lançando.

Esse ano, como eu disse, o foco da conversa será o processo de transformação digital pelo qual a Companhia passou nos últimos cinco anos e como nos preparamos para continuar sendo o ressegurador líder dos novos negócios de seguros que surgem.

O interessante dessa estratégia foi que ao mesmo em que a Companhia se preparou, e vocês vão ver, se posiciona agora como ressegurador capaz de liderar os contratos de resseguros dos novos *players* que surgem no mercado de seguros, a Companhia se preparou também para apoiar a transformação digital das seguradoras tradicionais, que são

nossos clientes, fazendo disso, dessa prestação de serviço para a transformação digital delas, seguradoras, mais um produto, mais um serviço relevante que a Companhia disponibiliza para as seguradoras que são nossas clientes.

Claramente não vemos um *trade-off* entre o business tradicional de seguros e os novos negócios que surgem na era digital. A Companhia entende que ambos têm o seu espaço. Entendemos também, e temos visto, que as seguradoras tradicionais estão fazendo o dever de casa para se tornarem competitivas no futuro, e o IRB, enquanto ressegurador, tem prestado apoio para os nossos clientes, seja aqui no Brasil, seja na América do Sul, nesse processo de transformação.

Eu vou passar para o Hirata e para o Lucas. O Lucas é o Diretor da área de Inovação da Companhia, e que cobre também o aspecto de negócios com seguradoras que surgem no mundo digital, e o Hirata é o Diretor de Tecnologia da Informação. Os dois vão mostrar um pouco para vocês de como é que estão esses temas aqui na Companhia. Lucas e Hirata, fiquem à vontade.

Lucas Mello:

Primeiramente bom dia a todos, senhoras e senhores. Muito obrigado pela presença de todos vocês aqui. Fernando, muito obrigado pela abertura. A ideia realmente é trazer para vocês um pouco de como a inovação se tornou o pilar principal da estratégia corporativa da nossa empresa.

E é bem interessante começar esse debate, essa conversa com vocês, trazendo que, de fato, a inovação dentro do IRB surgiu de dentro da área de clientes. Essa área hoje, também, que faz parte da nossa Diretoria, acabou entendendo que, estando na ponta, captando todas as necessidades dos clientes, de posicionamento de mercado, entendemos que era importante, de dentro de uma área de negócio, de dentro de uma área de cliente, nascer a inovação.

Para o IRB, entendemos que a inovação, de fato, deveria vir através do foco no cliente, assim como esse *benchmark* que vimos fazendo com o mercado e o mundo digital. E começamos debatendo um pouco isso, que para essa jornada nossa, completa, de estratégia, de aproximação de mercado, nossos clientes seguradores e nossos parceiros resseguradores, precisávamos simplificar.

Precisávamos traduzir o que, de fato, para um mercado de seguros e resseguros, para um ressegurador líder no mercado brasileiro e com uma expressiva relevância na América Latina, precisava ter como o seu credo, de crença no que era inovação.

E criamos nossos *statements* principais para compartilhar com vocês hoje, que acabaram fazendo com que a cultura da Companhia tivesse um resultado muito mais orientado a um problema.

Entendemos que a inovação é obrigatoriamente a resposta sempre a um problema, que precisamos encontrar. E isso é um paradoxo entre necessidade e desejo, e o IRB entendeu que o cliente era a ponta-chave dessa estratégia. E para que se gerasse um conteúdo de inovação dentro do IRB estabelecemos que é extremamente importante e necessária a geração de valor, tanto estratégico quanto financeiro.

Esse tema é extremamente importante para que aí sim conseguíssemos, hoje dentro da nossa estrutura do IRB, construir um processo extremamente estruturado, extremamente criterioso dentro da nossa Companhia para atingir os resultados esperados, tanto de forma estratégica quanto de forma financeira.

E por fim, com todo esse melhor entendimento do que de fato era inovação para o IRB, para onde precisávamos perseguir isso, entendemos que um portfólio equilibrado, que tivesse um horizonte de inovação que cobrisse o curto, médio e longo prazos, conseguiria tornar a empresa, o IRB, hoje, a prova do futuro.

A partir do momento que entendemos os conceitos principais de inovação e estratégia para o mercado segurador e ressegurador, viemos compartilhar com vocês um pouco da nossa experiência, um pouco do que temos feito.

Esse slide nos traz, de uma forma bem detalhada, um pouco do nosso portfólio de inovação, o nosso portfólio de iniciativa, os nossos portfólios de projetos. Construímos, dentro da empresa, cinco principais alavancas. Cinco grandes alavancas para que de fato conseguíssemos impulsionar e promover a inovação dentro da empresa e para o nosso mercado, para os nossos clientes, não só seguradoras tradicionais, mas também os novos *players* que estavam surgindo, que estão surgindo.

Para sermos um pouco objetivos hoje nessa manhã, resolvemos selecionar cinco itens. Cinco itens para realmente explorar um pouco mais, e nesses itens conseguimos traduzir o que de fato gera maior valor para a Companhia ser compartilhado com vocês.

Falaremos então de inovação disruptiva, inovação aberta e um pouco também do nosso *data analytics* e *digital transformation*. Esses pontos são base, são pilares da nossa estratégia corporativa e fazem parte do nosso próximo passo com relação ao futuro.

Trazendo a primeira iniciativa para vocês, debateremos um pouco sobre o *blockchain*, um tema tão importante, tão significativo que surgiu, lá no começo, com o *hype* das criptomoedas e do mercado financeiro, e acabou fisingando o mercado segurador, acabou fisingando as seguradoras e os resseguradores. Mas o que é esse programa? O que o *blockchain* vai trazer, de fato, para o mercado segurador como um todo?

O IRB entende que esse é o próximo passo, mas antes mesmo de apresentar para vocês, de forma bem branda, o que o IRB buscou executar em termos de *blockchain*, passaremos para vocês três principais coisas, três principais itens que acreditamos que, vocês entendendo, nós todos tendo clareza desses itens, saberemos o quanto realmente positivo pode ser o impacto de *blockchain* no mercado segurador, e o quanto o IRB está desenvolvendo com pioneirismo algumas iniciativas no Brasil e na América Latina.

O primeiro deles é simples e não é o primeiro por acaso. O conceito no ambiente *blockchain*, de transações, como conhecemos, ele potencialmente vai desaparecer, vai se transformar de forma muito profunda. E como todos sabem, no mercado financeiro, no mercado de seguros e resseguros, esse tema é extremamente pesado.

O tema transação é extremamente caro. O que fazemos no final do dia? Simplesmente empurramos dados de um lado, recebemos dados de outro, enviamos centenas de e-mails de um cliente para outro cliente e é isso que fazemos nosso dia todo.

Ou seja, num ambiente *blockchain* não precisamos fazer isso. A informação já está lá. É como se fosse mágica: a informação de que eu preciso, na hora em que preciso, ela simplesmente está em uma plataforma elaborada e descentralizada onde todos poderão ter acesso.

Número dois, num ambiente ainda de *blockchain*, de DLT, como chamamos, os dados não podem ser excluídos, ou seja, quando estamos trabalhando em um ambiente *blockchain*, não temos pessoas editando as informações, por isso elas são extremamente confiáveis. Por isso podemos ter um tratamento de dados extremamente seguro, e trocar esse tipo de informação com o mercado, com os nossos clientes.

E número três, um outro tema, um outro conceito, que é muito utilizado para o *blockchain*, buscando aqui, simplificar para vocês, são os *smart contracts*. Eles nada mais são do que uma forma extremamente simples de controlarmos e automatizarmos processos.

É simples: eu preciso que a situação A e a situação B gerem a situação C. O *blockchain* e os *smart contracts* entram para solucionar isso. Esse conjunto de coisas que estamos falando, não precisamos nem realmente demorar para pensar o quanto é numa economia de escala, mas ainda assim, as pessoas nos perguntam lá no IRB: por que *blockchain* em seguros? O que de fato faz essa tecnologia ser tão transformacional, ter um conceito tão transformacional para a nossa indústria?

O que acontece: vamos voltar para o nosso primeiro slide, que é A inovação é a resposta a um problema. Precisamos focar no nosso cliente. Nós todos aqui somos segurados, sabemos que o seguro ainda, principalmente no Brasil, é uma experiência burocrática. A contratação de uma apólice, o recebimento de um sinistro, a forma de pagamento, isso tudo faz com que a experiência, a percepção do cliente, seja sempre de custo, não de solução.

Começamos a entender que transação tem sentido com isso. Poucos produtos inovadores e, obviamente, o cliente sempre com uma percepção de custo e não de solução. E quando avaliamos o mercado como um todo, o *corporate*, as seguradoras, os nossos clientes, os resseguradores, ainda assim, extremamente custo, com as intermediações, fontes de dados fragmentadas, fraudes, erros humanos.

Quando avaliamos essas dores, avaliamos esses problemas, identificamos muita sinergia com o que o *blockchain* principalmente entrega.

Seguindo para o nosso próximo slide, o que optamos por trazer para vocês, o que o IRB está fazendo diante desse cenário, diante de um cenário de extrema disrupção em termos de transação e em termos de controle de processos e automatização de processos?

Firmamos uma parceria junto a B3i, é o maior consórcio de desenvolvimento em tecnologia *blockchain* do mundo, situado na Suíça, e pelo IRB ser o maior *player* no Brasil e de grande relevância na América Latina, além de um reconhecido *benchmark* de atuação no mercado segurador e ressegurador, fomos convidados a participar desse consórcio. E esse consórcio hoje basicamente é responsável por desenvolver as tecnologias que serão implementadas no mercado de seguros e resseguros.

E o IRB, por ser esse *player*, na América Latina teremos a responsabilidade de disseminar o conceito, disseminar o conhecimento e a plataforma de *blockchain* orientada ao mercado de seguros e resseguros na América Latina.

O resultado de tudo isso nos faz colocar, num próximo passo, de palestras e incentivos para os nossos clientes, e os benefícios são os mais diversos. Eu gostaria de chamar a atenção, nesse nosso slide seguinte, principalmente para o simplificado acesso aos dados dos clientes e, conseqüentemente, o acesso compartilhado a essas informações.

As atualizações automáticas: quem aqui não teve a experiência talvez de ter uma, duas ou três apólices de seguro em casa, cada uma com uma seguradora diferente, datas diferentes, corretores diferentes, dificuldade de gestão disso. Esse é um dos problemas que o *blockchain* vem para solucionar.

E o IRB está tentando disseminar esse novo conceito no mercado de seguros e resseguros para nós, de fato, termos um foco no nosso cliente.

Como segunda iniciativa extremamente estratégica que buscamos trazer para vocês aqui é o nosso programa de inovação aberta, o nosso *Insurtech Innovation Program*.

Basicamente, o nosso *Insurtech Innovation Program*, *Insurtech* sendo o termo que definimos, obviamente, para as empresas de tecnologia orientada ao mercado de seguros e resseguros, desenvolvemos o primeiro programa de inovação aberta, ou seja, com ecossistema, com ambiente interno e externo da empresa, que envolvesse universidades brasileiras e parceiros de negócios, com o objetivo muito grande de realizar pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica no nosso setor.

Esse programa gerou diversos efeitos colaterais para a nossa empresa e para a indústria, que compartilharei com vocês nesse nosso próximo slide.

Como vocês podem ver, mobilizou aproximadamente mil alunos no ano de 2019. Aproximadamente mil graduandos de diversos cursos, diversas disciplinas de graduação e pós-graduação, trouxemos para o ambiente corporativo para inovarmos em conjunto com eles, em conjunto com as universidades e em conjunto com os nossos parceiros.

Ou seja, a primeira entrega substancial do programa foi o IRB possuir cerca de 80 funcionários interagindo com o ambiente universitário, interagindo com os nossos clientes para gerar essa inovação.

E eu mesmo posso compartilhar com vocês isso: eu sou padrinho do programa, sento na banca de definição e votação das *demo days*, os nossos *pitch days*, é assim que chamamos dentro do nosso programa, e é impressionante compartilhar com vocês o quão conseguimos trazer para o ambiente universitário e acadêmico um holofote, um holofote para o mercado segurador e ressegurador, um holofote para o IRB na atração de novos talentos, na atração de pessoas que realmente não tinham um conhecimento muito brando do mercado segurador e viram como uma potencial fonte de novo trabalho.

Essas mentes brilhantes acabaram também sendo atraídas pelo IRB através desse programa que resultou em mais de 40 projetos apresentados, e hoje 13 deles estão em aceleração.

Treze projetos do programa hoje permanecem dentro do IRB e foram acelerados de forma isolada para que acelerássemos esse desenvolvimento contínuo.

Diversas tecnologias, dentro do programa, são elaboradas, obviamente *blockchain* mais uma vez, mas dando foco muito grande aqui para inteligência artificial, realidade aumentada, a parte *mobile* de aceitação, subscrição e precificação de riscos.

Vou passar, para ficar um pouco mais dinâmica a nossa manhã aqui de conversa, vou passar agora a palavra para o nosso Diretor de Tecnologia, Marcelo Hirata, para compartilhar um pouco com vocês como estamos também no ambiente de infraestrutura, como estamos no ambiente de *analytics*, a depois continuamos fazendo esse debate, contando um pouco para vocês como estamos buscando gerar esse próximo valor. Hirata, por favor.

Marcelo Hirata:

Obrigado, Lucas. Bom dia a todos. Gostaria aqui de passar uma visão da tecnologia, um histórico da tecnologia do IRB, como ela vem ajudando e alavancando a transformação que estaremos mostrando para os senhores agora.

O IRB tem feito sistematicamente nos últimos cinco anos, pelo menos nos últimos cinco anos, investimentos em tecnologia. Esses investimentos em tecnologia culminaram nessa infraestrutura que vou apresentar aqui a todos. É uma infraestrutura robusta, performática, escalável e segura. É uma infraestrutura que tem o site principal no Rio de Janeiro e temos um site duplicado aqui em São Paulo, o que nos dá uma certeza de que a operação do IRB não para.

Por quê? Porque todo o site é replicado automaticamente, com redundância e com performance. E todo esse arcabouço de infraestrutura está baseado, está coberto, digamos assim, em camadas de segurança para que tenhamos todo o ambiente protegido.

Sabemos hoje que a questão de *cybersecurity* é um dos *Top 5* temas que debatemos hoje no mercado. E hoje o IRB dispõe de pelo menos 10% do seu investimento, do seu orçamento de TI em ações de prevenção, softwares de monitoramento e de segurança da informação para que esse ambiente não tenha ou não sofra ataques.

E se sofrer ataques, como estaremos reagindo e protegendo todas as informações que temos dentro da organização.

Esse ambiente é monitorado 24 horas por sete, atende toda a Corporação, seja em qualquer lugar do mundo, e é um ambiente único porque fez com que várias empresas de outros segmentos, dos segmentos de seguros e resseguros viessem ao IRB para fazer *benchmarking* e entender como aplicamos as melhores práticas, como nós implementamos todas essas soluções e como gerenciamos e monitoramos toda essa plataforma.

Recebemos visitas de empresas do Brasil e do exterior, da América do Sul, da Europa e da Ásia também, para eles conhecerem e entenderem todas as nossas instalações. Importante dizer que a partir dessa instalação, os nossos colaboradores, do IRB, conseguem acesso imediato, em *real time*, online, de qualquer lugar do mundo.

Ou seja, se o nosso gerente estiver fechando um negócio em qualquer país do mundo, em Singapura, por exemplo, ele automaticamente, ou imediatamente, consegue acesso às nossas instalações, a essa plataforma, acessa as nossas aplicações e consegue processar

simulações de preços, análises de propostas, e fechar negócios naquele momento, sem ter a necessidade de voltar ou estar presente no IRB.

Isso é uma vantagem realmente única e que chamou muito a atenção de várias organizações.

Outro aspecto importante de ressaltar nessa infraestrutura é que hoje ela hospeda softwares e aplicações robustos também, como SAP, SAS, sistemas de monitoramento e gerenciamento de catástrofes, a parte de *analytics* que vou comentar mais à frente, que são 80 anos de informações que temos dentro da Organização.

E todo esse aparato se deveu porque há mais ou menos cinco anos eliminamos ou, vamos dizer assim, migramos, 230 sistemas legados que a Organização tinha para o SAP. Mas não foi uma migração, basicamente um Ctrl+C/ Ctrl+V. com essa migração, o IRB aportou tecnologia, melhor que tecnologia, *know-how*, conhecimento de negócios dentro do SAP, tornando essa aplicação, SAP, hoje, uma aplicação única para o IRB.

Para os senhores terem uma ideia, temos por volta de 250 regras de negócios aplicadas no nosso sistema SAP, todas elas focadas para o nosso mercado. Essas regras de negócio foram adquiridas através do conhecimento, da experiência que o IRB tem durante todo esse período, dessa jornada que a empresa tem.

E é uma característica única que a Organização possui. Essa infraestrutura ajuda e hospeda toda essa operação também. E ela está preparada para a próxima fase que estamos já trabalhando.

Em 2017 iniciamos a nossa jornada para a *cloud*, ou seja, o movimento que se iniciou fazendo as migrações iniciais da parte de clientes, como o Lucas mencionou, ou seja, a inovação começou a partir da visão de clientes, da necessidade que temos que atender aos requisitos que os clientes demandam, e internamente com os nossos sistemas de treinamento e gestão de RH.

Em 2018, aceleramos a jornada *cloud* com a migração dos aplicativos e sistemas de colaboração, e-mails, mensagerias, enfim, toda aquela parte que nos desse mais segurança e conforto para que estivéssemos traçando a jornada correta.

Esse ano de 2019, aceleramos o nosso processo de migração para a nuvem, em que implementamos toda a parte de plataformas tecnológicas de TI para a nuvem. Já várias funcionalidades, vários módulos do SAP, já estão também dentro da nuvem hoje sendo processados, e a ideia é em 2020 acelerar ainda mais para que novas aplicações e novos sistemas que vamos adquirir/ desenvolver já nasçam no ambiente de nuvem.

Importante ressaltar que todo esse ambiente já foi preparado, pensado e homologado para atender à LGPD, ou seja, quando migramos para a nuvem, começamos a pensar como tratar todo esse aparato tecnológico à luz dessa nova legislação.

No início desse ano, em parceria com uma Big Four, iniciamos uma jornada de *assessment* e aplicação das melhores práticas de mercado e conformidade à LGPD. Após oito meses de projeto, finalizamos a nossa jornada e colocamos em conformidade todos os processos e sistemas que falam, que são mencionados ali, para que estejam em conformidade.

Depois uma outra Big Four veio medir a nossa aderência à legislação e, numa escala de zero a cinco, hoje o IRB tem um certificado de 4,5 aderente à nova legislação. Hoje estamos muito confortáveis, inclusive, novamente, outras organizações vieram ao IRB fazer um *benchmarking*, entender como em tão pouco tempo e com uma quantidade enorme de processos, aplicações e informações, conseguimos implementar a conformidade dentro da Organização.

Tudo isso nos ajudou a acelerar a transformação digital. A partir de 2017, aceleramos ainda mais a transformação digital na Companhia, com a implementação de novas soluções e novas aplicações para o nosso negócio, alavancando eficiência operacional, trazendo mais ganhos de escala para a Organização.

Todos esses modelos já nascem de uma forma digital, já olhando para os ambientes que mencionei lá atrás, a nível de nuvem, e fazem com que a Organização esteja em linha com a estratégia de inovação da qual o Lucas tem conversando e vai falar um pouco mais para frente também.

Mostrando aqui rapidamente, hoje temos aqui a parte do gerenciador de cálculo baseado na tecnologia SAS. Esse é o nosso modelo de precificação. Através de uma parceria com a SAS também e com o *know-how* do IRB, nós implementamos uma solução hoje totalmente automatizada, que em pouco tempo já temos a ideia de propostas de preços e margem que a Companhia pode ofertar ou pode propor para um cliente.

Antes, aquilo que era feito em planilhas Excel, processamento através de intervenção humana e tempo muito longo de obtenção de dados, hoje falamos de tempo em minutos que conseguimos obter toda essa informação.

Falando um pouco de FrontEnd, através também de parceria com a OutSystems nós padronizamos todo o nosso FrontEnd de contato com os nossos colaboradores internos. Existe agora uma única camada de contato com o colaborador, em que ele pode, através dessa camada, saber qual aplicação ele precisa acessar, qual a informação que ele precisa “inputar” ou inserir e extrair e como ele deve trabalhar dentro de um *workflow* sistêmico.

A parte aqui do Salesforce, que é toda a parte da nossa gestão de ofertas, ou nossa interação com os nossos clientes, a partir dessa informação, tanto os nossos clientes quanto os nossos gerentes de conta, os nossos atendentes de clientes têm todo o histórico, informação, comunicação com os nossos clientes.

O que permite ter um ponto único de contato e fazer com que tenhamos o histórico na ponta da língua, ou seja, o cliente não precisa ficar contando a história ou aquilo que ele deseja toda vez. Através de consulta no sistema, a pessoa que atende já sabe o que tem que fazer, o que está pendente ou o que precisamos fechar.

E, finalmente, o SAP, que é o grande sistema de *back office*, e que faz com que todas essas interações sejam processadas, garantindo que as informações tenham integridade, acuracidade e permitindo que toda a Organização esteja também na mesma página a nível de informação, receitas, vendas, enfim, toda a nossa apuração.

Importante ressaltar que em todas essas aplicações, nós aplicamos o *know-how* e o conhecimento que o IRB tem, com várias regras de negócio. Por exemplo, na precificação,

hoje, que eu mencionei inicialmente, temos por volta de 250 regras de negócios específicas que o IRB desenvolveu.

No CRM, estamos falando de mais ou menos 2.500 regras de negócio aplicadas. No SAP, são mais 350 regras, então essas aplicações são únicas e se tornam exclusivas para o IRB, e eu entendo que no mercado, hoje, de seguros e resseguradoras o IRB tem um posicionamento muito destacado porque dificilmente eu vejo uma empresa que esteja próxima de um *know-how* e de uma plataforma que temos hoje implementada na nossa Organização.

Por exemplo: toda a parte de gestão técnica das nossas contas, tudo isso era planilha Excel, hoje nós fazemos através de aplicações, de transformação digital, baseadas em OutSystems e SAS. Temos aqui a parte do *Pricing*, que eu já mencionei, e da parte do *Claims* aqui, que é a gestão de sinistro.

Um destaque também que eu gostaria de passar a todos é que essas aplicações derivam também para a parte *mobile*, ou seja, são acessíveis através de *smartphones*. Em qualquer lugar do mundo, em qualquer momento, os nossos executivos estão aptos a aprovar, analisar, avaliar, qualquer tipo de proposta ou necessidade que a Organização demande.

E finalmente, falando um pouco aqui de dados, ou seja, hoje vivemos, dados hoje, várias palestras que vejo, vários debates que assisto, dados é o novo petróleo. O IRB, com 80 anos de existência, e com interação, desde o seu início, com o mercado segurador e ressegurador, construiu e possui uma base de dados gigantesca, com dados de vários segmentos, de várias companhias, de vários modelos, de vários negócios.

Em 2016, nós, a partir dessa visualização de que dados realmente são importantes para o mundo corporativo, iniciamos uma jornada de estruturação desses dados. Ou seja, dados desorganizados também não podem significar nada, mas organizados e com aplicabilidade de uma inteligência neles, eles se transformam em informações.

E essas informações são estratégicas para a nossa Organização. Essa estruturação foi concretizada, foi feita, hoje temos dados estruturados, informações que obtemos de várias fontes externas e que também o IRB gera internamente, informações as quais alimentam, também, outras aplicações importantes ao nosso negócio.

Como por exemplo aqui, a nossa solução em parceria com a RMS, que faz toda a parte de aplicações de monitoramento de clima, que ajuda muito na nossa área de agronegócio, nossa parte de análise de catástrofes e toda essa análise é possível porque ela é essa aplicação RMS, através também de uma parceria, e de customizações que o IRB desenvolveu e das informações que temos hoje, é capaz de gerar informações preventivas para que possamos ter a melhor proposta, com a melhor margem, o menor risco a ofertar aos nossos clientes.

Temos aqui também o SAS. A partir também da alimentação dessas informações ele consegue gerar os melhores modelos analíticos, seja de mercado, de produto, de performance ou de precificação.

E a parte aqui, também, do ArcGIS, que é a aplicação de monitoramento de desastres, ou seja, qualquer desastre em qualquer lugar do mundo, seja ele um terremoto, um tsunami ou um furacão, é feito monitoramento no ArcGIS e, a partir daí toda a parte de simulação

de sinistro ou não sinistro, de efetivar uma proposta de *property* ou não é baseado nessa aplicação.

Só é possível esse tipo de resultado que obtivemos através das informações que “inputamos”, geramos no nosso *analytics*, e também através do *know-how* que parametrizamos nessas aplicações.

Toda essa parte de dados hoje já é o nosso combustível, a nossa base para as nossas aplicações de inteligência artificial e *machine learning*, que já estamos na fase de desenvolvimento e utilização, e que vai dar um outro patamar para a inovação do IRB, com certeza.

Assim eu encerro a minha parte. Volto a palavra ao Lucas aqui para ele dar continuidade.

Lucas Mello:

Obrigado, Hirata. Obrigado pessoal. Hirata, muito obrigado. Graças a esse time nosso, também, expressivo de tecnologia, nós realmente temos o CRM, como ele deu como exemplo, alocado na nossa área de inovação, na nossa área de cliente e, realmente, a parte nossa de inteligência artificial na construção de um *pipeline* automático de negócios é substancial.

Essa quantidade de regras que acabamos implementando dentro do CRM permite hoje ao IRB ter uma construção automática de *pipeline* de riscos, que é o que chamamos como negócios, as oportunidades nossas.

E isso realmente faz com que todo o sistema seja retroalimentado e todos os anos que iniciamos conseguimos ter uma visão muito clara de todas as vigências dos riscos que estão principalmente no mercado brasileiro e no mercado latino-americano.

Diante de tudo isso, de toda essa parte de infraestrutura que o Hirata trouxe para vocês e compartilhou um pouco conosco aqui, a parte nossa de *business intelligence*, inteligência de mercado, de clientes, tornou o IRB uma empresa *benchmark* no mercado em que atua, no mercado segurador e ressegurador, e buscamos trazer para vocês aqui mais dois exemplos de relacionamento e desenvolvimento de novos negócios com empresas de tecnologia.

Esse próximo slide demonstra um pouco as nossas horizontais, vamos dizer assim, as oito horizontais principais da nossa gestão de clientes e da nossa gestão de negócios, que são extremamente exclusivas, como a nossa incomparável base de dados, que o Hirata estava mencionando para vocês anteriormente, a nossa tecnologia de subscrição, tecnologia de precificação, e dando um destaque ainda maior para o número 6, o nosso potencial de desenvolvimento acelerado de novos produtos e serviços.

Pela empresa ser *lean*, uma empresa extremamente eficiente, busca ter uma agilidade muito grande, principalmente no desenvolvimento acelerado de novos produtos e serviços, o que nos torna, dentro do mercado segurador e ressegurador, como uma única opção das novas empresas e das novas plataformas de *fintechs*, *construtechs*, *healthtechs*, *logtechs* ou até mesmo *software-as-a-service*, como o parceiro que vai conseguir desenvolver o *business* de seguros dessas empresas.

Obviamente sem causar nenhum dano aos nossos clientes atuais, dos quais também buscamos desenvolvimento de inovação contínua e tempestiva para transformação.

A ideia, nesse pilar dessa nossa iniciativa das *tech companies' development*, é junto do novo mundo dessas novas empresas, aproveitar das incomparáveis bases de dados que o IRB possui hoje e da *expertise* de precificação, da *expertise* do risco, e esse time único multidisciplinar para promover as *fintechs*, as *construtechs* e as *healthtechs* ou outras empresas startups de segmento inovador que, se quiserem construir o seu modelo de seguro, o IRB é a opção para que eles aportem esse conhecimento.

E o C6, por exemplo, é um caso recente que acabamos divulgando já para vocês. E nesse slide seguinte demonstramos também uma coisa muito importante. Ele parece bem carregado, é bem cheio, mas é exatamente essa a mensagem que queremos passar para vocês.

Esse slide demonstra para nós o quanto o seguro e o resseguro estão passando por uma transformação. Uma transformação extremamente complexa e as *insurtechs* estão presentes cada vez mais em toda essa cadeia de valor do mercado segurador e ressegurador.

Dentro da parte de desenvolvimento de novos produtos, marketing, vendas, canal de distribuição, quantas *insurtechs* e startups já não ouvimos falar que estão focadas nos canais de distribuição, avaliação de risco, avaliação na subscrição, gerenciamento de sinistros e até, eventualmente, a gestão de ativos.

Eu estive recentemente em Las Vegas, no maior encontro de inovação do mundo do mercado segurador. Em um dia, só para vocês terem uma ideia, mais de 350 *insurtechs* apresentando, trazendo novas soluções, novas aplicações, modelagem de risco, simplesmente empresas trazendo que você vai conseguir gerenciar e fazer uma regulação de um sinistro filmando o seu carro. E automaticamente essas aplicações vão gerar o quanto de dano, *damage*, foi causado por aquele acidente ou por aquele sinistro.

Esse tipo de coisa está acontecendo na nossa indústria, e a ideia, nesse slide, é trazer para vocês que o IRB buscou se posicionar como geração de valor em toda essa cadeia de negócios.

Em toda essa cadeia de negócios buscamos nos estruturar para criar relacionamento com toda essa cadeia de empresas para não somente inovarmos em conjunto com elas, mas também fazer com que impulsionemos os nossos atuais clientes utilizando novas tecnologias, utilizando tecnologias exponenciais. E esse slide retrata bastante isso.

Como exemplo e a título de demonstração para vocês, eu trouxe aqui um caso real, um *case study* real nosso dentro de casa, que estamos em avaliação, de uma *logtech*. Uma empresa, vejam vocês, de logística, de *supply chain*, que buscou o IRB porque tinha o desejo, tinha a intenção e a ambição de avançar o *business* de seguro dela, o negócio de seguros dela.

E o IRB, com a sua *expertise* em conhecimento do mercado, desenvolvimento acelerado de novos produtos, novos serviços, aderente a essa demanda crescente do novo consumidor, buscou, através de modelos proporcionais de divisão de *economics*, estabelecer parcerias com esse tipo de empresa.

Aqui trouxemos um exemplo bem emblemático para reforçar para vocês o quanto começamos já a desenvolver, nos pilares de inovação, novos modelos de negócio também orientados para o futuro.

E, por último, compartilhando com vocês, além das *tech companies*, também avaliamos, de uma forma bem branda, as *Big Techs*.

O IRB entende que esse, sim, também tem potencial extremamente grande de gerar um impacto no mercado segurador e ressegurador global. Por isso, obviamente, não podemos deixar de monitorar, avaliar e, na verdade, trazer para vocês um pouco de como nos estruturamos para desenvolver esse mecanismo.

E começamos compartilhando com vocês um *statement* que foi divulgado recentemente na revista *The Economist*, uma matéria da *The Economist*, que falava: “o futuro do seguro, *the future of insurance is happening without insurance firms*”, ou seja, o futuro do seguro está acontecendo fora das companhias de seguro.

E colocamos dois pontos de interrogação ali porque de fato não cremos muito nessa sentença. Acreditamos que o mercado segurador está, sim, se transformando. As seguradoras, os nossos clientes tradicionais estão, sim, evoluindo. E o IRB, principalmente, está buscando evoluir em conjunto com eles, trazendo para eles essa nova onda tecnológica, essa nova onda estruturante que o mercado está passando.

Obviamente é extremamente relevante levarmos em consideração essa afirmativa número um aqui, com relação às *Big Techs*, que o IRB precisa, também, entender, e o mercado como um todo, que novos entrantes estão surgindo.

O novo mercado está chegando, está batendo à nossa porta. As *Big Techs* estão aí. Por isso, o IRB se posicionou como *benchmark* no mercado de seguros e resseguros, sendo até como um motor, um motor dessa transformação digital para o mercado segurador. E hoje conseguimos traduzir essa inovação para os nossos clientes.

E como comprovamos isso para vocês? Como traduzimos isso em não-fantasia, não-sonho, mas sim uma realidade? As diversas interações que fizemos e continuamos fazendo há pouco mais de dois anos, com todo o ecossistema de inovação: empresas de tecnologia, consultorias de tecnologia, *Big Techs*, os nossos clientes, a nossa área de inovação é dentro da área de gestão de clientes, fez com que conseguíssemos entender que a matriz volante de crescimento, *growth*, do IRB, não só inovava como uma *Big Tech*, mas também junto delas.

Quando combinamos uma estrutura extremamente eficiente, *lean*, resultando, obviamente, no foco extremamente na experiência do cliente e no resultado do cliente, gerando em consequência um enorme tráfego de negócios dentro da nossa plataforma, como acabei de mencionar - e o time do Hirata fez um trabalho extremamente significativo na gestão de base desses negócios - nós conseguimos retroalimentar todos nossos sistemas, gerando assim nosso *market share* relevante no mercado brasileiro, hoje, de mais de 37%, e uma presença extremamente relevante na América Latina.

Isso tudo, esse conjunto todo, gera um valor, e como resultado coloca o IRB numa posição de destaque e de *benchmark* para ser o motor principal do desenvolvimento da gestão da inovação no setor segurador e ressegurador.

Isso é muito divertido compartilhar com vocês porque estávamos olhando para uma empresa de 80 anos, mas se posicionando com uma estrutura *lean*, eficiente, focada no cliente, passou a ser *customer-centric*, e agora obviamente conseguimos ter retorno disso tudo através de um alto potencial de *market share* e de retorno de valor aos nossos acionistas.

Mais um *case* real que trouxemos para compartilhar com vocês, de uma *Big Tech* que se juntou ao IRB, se aproximou do IRB para estruturar desde o início da sua operação e da sua ambição, a vontade de entrar no mercado de seguros, de desenvolver o seu *business* de seguros junto ao IRB no seu desenvolvimento acelerado de novas soluções para o mercado, *expertise* em subscrição e tecnologia.

Através de contratos proporcionais, de modelos igualitários de distribuição de *economics*, o IRB se posiciona como destaque a essa *Big Tech* e consegue, de fato, gerar esse valor para uma grande companhia que hoje visa entrar nessa indústria.

Esse próximo nosso slide para ir para o final aqui da nossa apresentação, prometo que esse é o último, visa a completar para vocês o resultado de tudo isso. O resultado obtido de tudo isso é um *network* global, único e exclusivo no Brasil, e *benchmark* no mercado de seguros e resseguros, que hoje fez com que o IRB se conectasse com as principais plataformas de inovação do mundo, que vão desde o Vale do Silício, nos EUA, na Europa, na China, para desenvolvimento de *venture capital*, startups, clientes, *high-tech companies*, parceiros, aceleradoras e universidades.

Isso tudo torna o IRB uma empresa, de fato, preparada para desenvolver o futuro do seguro e do resseguro. É nisso que estamos focados: trazer para vocês um pouco desse nosso relacionamento, dessa nossa jornada de interações com os clientes para nos prepararmos para esse nosso novo passo.

Era isso que queria compartilhar com vocês hoje. IRB, from today to tomorrow. Obrigado, pessoal.

Fernando Passos:

Senhores, para concluir a apresentação e abrimos para as perguntas dos senhores, acho que a mensagem que queríamos passar hoje para vocês é, especialmente trazendo os casos de estudo que o Lucas mostrou aqui, obviamente de uma forma mais genérica, ainda estão protegidos por acordos de confidencialidade, mostrar um pouco do que está acontecendo no mercado de seguros e resseguros, e como o IRB está se posicionando, de fato, em negócios novos que estão surgindo.

Acho que esse exemplo de uma empresa de logística, uma *logtech*, ter procurado o IRB, ter um plano de negócios de entrar no mercado de seguros, de criar a sua seguradora e, para isso, desde o nascedouro, já procura o IRB, estabelece conosco um contrato futuro de longo prazo e a Companhia dá o suporte para que essa empresa monte o seu negócio de uma forma eficiente, de uma forma economicamente rentável, de forma economicamente estruturada.

Esse caso nos chama muito a atenção porque outros casos como esse, de empresas de tecnologia, *healthtechs*, estão se mobilizando para montar seu negócio de seguro e, graças ao posicionamento do IRB, nos procuram desde o nascedouro para ter conosco um contrato de longo prazo.

Acho que isso é uma prova inequívoca de que a Companhia está de fato preparada para se posicionar muito bem nesse novo mundo que surge.

Ao mesmo tempo, você tem uma *Big Tech* que planeja montar seu negócio de seguro aqui no Brasil e, desde o nascedouro também, desde os estudos iniciais, nos procura para que demos o suporte inclusive na avaliação econômico-financeira e de viabilidade disso, já estabelecendo conosco um contrato futuro de resseguro também de longo prazo.

Acho que foi extremamente válida também para vocês terem um pouco de domínio de como está o processo de transformação digital no IRB, a apresentação que o Hirata fez, mostrando os vários sistemas que usamos. E como o Hirata colocou, sistemas que foram customizados através de regras de negócios específicas, que são únicos do IRB.

Não são sistemas replicáveis. O que os concorrentes terão acesso são os sistemas *standard* dos fornecedores, que são muito mais básicos do que os sistemas que o IRB tem.

Também acho que é importante “highlightar” aqui ao final a evolução que o IRB teve em relação a *data analytics*, a manipulação dos dados que tem. Hoje, como o Hirata colocou, nos tornamos um *benchmark* na indústria de resseguros, recebemos visitas de grandes resseguradores globais para conhecer a nossa plataforma de *data analytics*.

O IRB, com 80 anos de dados sobre o mercado de seguros brasileiro, com a evolução que teve em manipulação desses dados, passa a ter uma vantagem competitiva única no mercado brasileiro, ao passo que também estamos estruturando nosso banco de dados por país aqui na América do Sul.

Vou passar agora para a Lucy para ela abrir e coordenar a fase de perguntas, fiquem à vontade.

Lucy Sousa:

Está aberta a sessão de perguntas. Antes, porém, Fernando, eu gostaria de entregar, em nome da Apimec São Paulo, o selo, como o Fernando havia dito, três anos de reuniões públicas, a Apimec São Paulo agradece pela parceria, e que ela continue por muito tempo e parabéns pela reunião, que está muito interessante.

Fernando Passos:

Obrigado, que venham muitos outros, Lucy.

Lucy Sousa:

Está aberta a sessão, só quero dar um lembrete: vocês têm na mesa ou receberam, na entrada, a ficha de avaliação desta reunião, que é muito importante para nós, Apimec, e para o IRB. Na saída, vocês, por favor, entreguem às nossas recepcionistas. Esses

questionários, como vocês sabem, são utilizados para fazer o *ranking* da melhor reunião do ano. Está aberta a sessão. A pessoa que tiver interesse, já temos ali, faça, no máximo, duas perguntas, de forma concisa, para dar a oportunidade das demais e, por favor, se identifique.

Luis Afrânio, investidor:

Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Em relação à LGPD e ao compartilhamento de dados, todos os *players* que acessam a base, seja do IRB, seja de qualquer outro *cluster* de informação que esteja dentro da empresa, existem métricas diferentes, ou seja, qual o nível de criticidade dentro dessa operação? Obrigado.

Marcelo Hirata:

Você está correto, existem métricas diferentes, tanto que através dessas métricas fizemos acordos com nossos fornecedores e clientes, deixando claro o que é de responsabilidade do IRB e o que é de responsabilidade de cada um dos terceiros. E todos eles assinaram em compreensão a isso.

Luis Afrânio:

Ok, obrigado.

Marco, Itaú BBA:

Bom dia, pessoal. Lucas, se você puder explicar, acho que você foi bem claro na questão qualitativa do *blockchain*, todos os benefícios que vai trazer para o seu cliente. Se você puder dar uma cor de números, de repente quantificar um pouco do quanto vocês esperam que essa iniciativa vai trazer de resultado para Companhia no curto e no longo prazo. Obrigado.

Lucas Mello:

Obrigado pela pergunta. Acreditamos de forma clara que no próximo ano, obviamente, o retorno disso pode não ter um tamanho tão expressivo, mas o posicionamento que o IRB tem é que em cinco anos, no mercado quando olhamos no médio prazo com esse tipo de tecnologia, será, realmente, exponencial. Hoje se fala em bilhões de dólares de economia pelo motivo das transações, mas até que a tecnologia de fato esteja embarcada e implementada nos nossos clientes leva um pouco de tempo.

Acho que aí que cabe a chamada estratégica do IRB de tentar antecipar essa tendência, tentar antecipar essa mudança que haverá no mercado e começar a agir a partir de agora. Para o ano que vem, não realmente esperamos retornos expressivos advindos dessa nova tecnologia, mas nos próximos anos, sim. Em até cinco anos devemos coletar uma margem substancial de resultado com relação a isso.

Manuel Lóis:

Bom dia, queria dar os parabéns pela apresentação, que foi muito boa. Tenho uma pergunta que é o seguinte: em relação ao cenário futuro da empresa, é claro que está ligado, muito, ao desenvolvimento econômico etc, agora, eu gostaria de ter uma ideia de como o IRB

enxerga o crescimento do setor e, vocês falaram que têm 37% de *share* no Brasil, qual é a segunda empresa que tem o maior *share* depois do IRB? E como ela poderia ameaçar vocês nesse segmento?

Fernando Passos:

No mercado brasileiro, temos 37% de *market share*, o segundo *player* tem aproximadamente 6% de *market share*. Quando comparamos os modelos de negócios, entretanto, do IRB com os demais resseguradores que estão aqui presentes, não é uma sentença completa, essa, mas o modelo de negócios do IRB é um modelo para ser líder dos contratos de resseguro.

O resseguro é um *business*, sempre, de sindicalização, em que no sindicato você tem um *player* com uma função de líder, que é quem precifica o risco, quem discute as cláusulas e condições com a seguradora, é quem visita, junto com a seguradora, os grandes riscos, precificando e estabelecendo as probabilidades de perda, é quem faz a regulação do grande sinistro no dia em que um grande sinistro ocorre.

Essa é a figura do líder, do sindicato, e você tem, normalmente, no sindicato, um grupo de *followers* que são *capital providers* e que seguem as decisões do líder. Quando um sinistro ocorre, você não tem 15, 20 seguradores, resseguradores fazendo cada um o seu *loss adjustment*, a sua regulação de sinistro. Vai o líder e faz a regulação que é seguida pelos principais *players*.

O IRB tem uma posição predominante quando você vê posição de líder dos contratos de resseguro no Brasil. O modelo de negócio dos nossos competidores está, em regra, mais voltado para uma condição de *follower* dessa posição.

Quando olhamos o mercado específico de Brasil e de América do Sul, nenhum deles tem soluções customizadas para o mundo de negócios digitais, o mundo de novos negócios que surge no mercado de seguros, como o IRB tem.

Acho que o estudo de caso que o Lucas mostrou aqui, de uma *Big Tech* que está em processo de criação da sua seguradora, é bastante claro: é uma empresa global que pretende ter essa atuação aqui no Brasil e, ao invés de procurar também, um ressegurador global, acabou procurando o ressegurador local por entender que, obviamente, estávamos melhor posicionados para dar a ela o suporte do que *players* globais que, inclusive, têm parcerias com ela em outros lugares.

Grosso modo, é essa a nossa visão.

Lucy Sousa:

Aqui no meio, ali à direita.

Carlos Daltoso, Eleven Financial:

Bom dia, pessoal. Vocês traçaram um cenário de ruptura do mercado de seguros, sendo o IRB um veículo importante para novos *players*, *Big Techs*, empresas de logística e demais setores, minha dúvida é: hoje, onde a inovação esbarra na regulação? Até onde o regulador está engajado nessas novas tecnologias?

Fernando Passos:

Daltoso, só um reparo, se você me permite. Na verdade, não vemos um cenário de ruptura, vemos um cenário de profunda transformação onde novos *players* vão surgir, já no mundo digital, mas ao mesmo tempo você vai ter uma evolução dos *players* tradicionais que estão se movendo nesse sentido.

E o fato de o IRB ter se preparado para atender a esse novo mundo de negócios que surge hoje se tornou um ativo importante para prestarmos um serviço a mais para os nossos clientes, seguradores tradicionais, no processo de transformação digital deles.

Em relação a regulação, eu vou falar um pouco aqui, acho que o Lucas pode até complementar, nós já vemos o regulador brasileiro e também alguns reguladores aqui na América do Sul, como por exemplo o caso da Colômbia e do Peru, que estão colocando em audiência pública e alterando a regulação para permitir o desenvolvimento desses negócios novos que surgem no mundo digital. Lucas, quer complementar?

Lucas Mello:

Obrigado, Fernando. Adicionando, Carlos, para termos uma visão claro disso, e voltando um pouco no nosso começo da apresentação, a inovação deve acontecer no mercado. O regulador de fato não tem papel inovador e ele não deve ter.

Ele está ali para realmente regular e a inovação, sendo desenvolvida dentro das empresas, obviamente, o regulador se sente na obrigação de acompanhar essa metodologia, e como podemos ver hoje aqui na SUSEP, até mesmo temos algumas novas atualizações, divulgação de *sandbox*, divulgação buscando melhorias para as startups, para as empresas que buscam entrar nesse nosso cenário.

Acho que um bom recado também que o IRB tem dado para o mercado é não se preocupar em demasiado com a regulação, executar a inovação, provocar o mercado junto e crescer, fazer com que o mercado se amplie. E aí sim conseguiríamos ter uma captura do resultado disso tudo.

Fernando Passos:

E até reconhecendo aqui, Daltoso, nós temos visto uma evolução muito significativa da SUSEP em relação à regulação desse tema. Acho que quando comparamos o que a SUSEP está fazendo com o que os reguladores europeus, americanos, que estão aí, digamos assim, num mundo que está à frente do Brasil nesses termos, a SUSEP hoje não tem deixado nada a desejar dos reguladores desses países desenvolvidos.

Nos parece que a SUSEP adotou de fato uma postura bastante propositiva e de suporte a esse tipo de inovação que, em última análise, vai melhorar a vida do consumidor. Nós inclusive, acho que o Lucas interage bastante com eles lá, temos uma leitura de que a SUSEP está fazendo um trabalho de excelência em relação à regulamentação desse novo mundo que surge.

Carlos Daltoso:

Só uma segunda dúvida específica, se puderem responder, obviamente, mas essa parceria com a *Big Tech* é América Latina, não só Brasil?

Fernando Passos:

Começa com Brasil e tem a capacidade de se estender para a América do Sul, especificamente, não América Latina.

Lucas Mello:

E se me permitir adicionar um ponto até acho que muito congruente com essa linha da SUSEP, nós recentemente tivemos um debate junto aos Diretores da SUSEP da parte de tecnologia, e realmente a postura que ela vem adotando é muito interessante.

Até inclusive, relacionado ao *blockchain*, a SUSEP vê isso com muitos bons olhos. Essa visão da SUSEP de olhar para o *blockchain* e entender que isso inclusive pode ser muito melhor para ela conseguir regular, fiscalizar, fazer as auditorias necessárias, com um ambiente descentralizado, um ambiente confiável de dados, ela entendeu que esse é o futuro, esse é o caminho que ela precisa adotar, então realmente isso também é uma discussão bem ampliada que está ocorrendo no ambiente da SUSEP.

Eduardo Rosman, Banco BTG Pactual:

Oi. Tudo bom? Bom dia. Duas perguntas: primeira, queria saber se vocês podem falar um pouco mais da parceria com o C6, talvez fique mais claro para todo mundo que tipo de serviço vocês estão oferecendo. Eu entendo que vocês, de certa forma, além do mercado ressegurador, vocês estão praticamente também entrando no mercado segurador, então tendo um pouco dessas duas vertentes.

E a segunda pergunta: no release do resultado do 3T vocês colocaram de forma bem clara que conseguiram melhorar de forma significativa os contratos de retrocessão, então essa despesa, que é uma despesa importante, deve cair bastante no ano que vem.

Se você pudesse contar um pouco para nós porque isso aconteceu, como foram as negociações, até onde dá para ir, enfim, e se vocês acreditam que esse talvez seja o principal *driver* de ganho de margem da Companhia nos próximos anos.

Fernando Passos:

Obrigado, Rosman. Vou falar um pouco sobre os dois temas e Lucas e Hirata fiquem à vontade para complementar. O C6 é um banco digital recém lançado, que entrou em operação recentemente e, numa ótica de entender que o IRB era um *player* com posição única no mercado de seguros do Brasil, procurou o IRB para que juntos desenvolvêssemos a operação de seguros que estaria casada com o *bank assurance* do banco digital que nascia.

Trabalhamos no projeto em conjunto. Em um primeiro momento ele optou por não ter uma seguradora, por não criar uma seguradora, ele criou o que se chama uma MGA.

Ou seja, o banco junto com o IRB desenhou o processo de seguros, a experiência de seguros do cliente, o C6 ficou responsável por todo o FrontEnd com o cliente, toda a interação com o cliente, todo o desenvolvimento da ferramenta de interação com ele, o IRB ficou responsável por todo o desenvolvimento relacionado a precificação, regulação de sinistros e, juntos, escolhemos uma seguradora, que acabou sendo a Fairfax.

A Fairfax entrou também aportando *know-how*. Ela é uma parceira de longa data do IRB e nós três juntos desenhamos esse modelo, em que a interação com o cliente é liderada pelo C6, a instrumentalização da precificação é feita pelo IRB e também das regras de negócios relativas à regulação do sinistro.

Os seguros que são vendidos pela plataforma C6 têm uma regra de divisão de *economics*, que é aquela que anunciamos no Fato Relevante. Obviamente esse tipo de negócio não faz sentido se não for lastreado em um contrato de resseguro proporcional de longo prazo.

Não dá para apoiarmos um parceiro, investir tempo, aportar *know-how* para que ele desenvolva o *business* dele de seguros e, em contrapartida, ter um contrato de resseguro de um ano. No caso, o que se teve foi um contrato de resseguro proporcional de 10 anos, renovável por mais 10 anos, em que tanto o IRB quanto os dois parceiros envolvidos terão a condição de capturar o resultado no longo prazo.

Em suma, a transação que foi anunciada em relação à parceria IRB, Fairfax e C6 tem essa estrutura. Falando especificamente dos contratos de retrocessão, interessante que esse tema dos contratos de retrocessão foi objeto de um Apimec nosso, da nossa primeira reunião Apimec, em que pudemos detalhar um pouco mais como funcionavam esses contratos.

O IRB vem tendo, nos últimos três anos, uma redução no seu custo de retrocessão e, felizmente, nas renovações desse ano, foi novamente um ano em que tivemos sucesso nesse processo, reduzindo o nosso custo de retrocessão, como divulgamos no release de resultados, de forma material para o ano de 2020.

E essa redução, acho que um dos pontos que gerou foi, sem dúvida, essa evolução tecnológica que o IRB teve, que nos permite hoje fornecer dados para os nossos retrocessionários com uma granularidade muito maior e, portanto, eles passam a ter condição de precificar o nosso risco de uma forma mais acurada.

Sem dúvida, essa evolução tecnológica tem ajudado nessa melhoria do custo de retrocessão.

Um outro ponto que também ajudou sobremaneira foi: na medida em que o IRB tem ganhado reconhecimento do mercado global de resseguros, a própria entrada na B3i com status de sócio-fundador, a B3i tem 12 acionistas com status de sócio-fundador, e basicamente temos os grandes resseguradores, as grandes seguradoras do mundo.

A própria entrada do IRB para esse clube mostra o quanto o IRB passou a ter o respeito da comunidade. E esse respeito naturalmente se traduz também no interesse maior de diversos *players* que antes não operavam conosco como retrocessionários, de operar.

E passamos a ter um processo competitivo mais acirrado. Acho que o Lucas participou disso lá na reta final com o time dele, o processo competitivo desse ano foi bem diferente do ano passado e até diria bem diferente de 2014, a primeira vez que fizemos.

Eu me lembro que em 2014 nós de certa forma corríamos atrás dos retrocessionários para comprar deles. Hoje, no processo desse ano, o volume de ofertas gerou uma *oversubscription* de quase três vezes em relação à demanda que queríamos comprar. Naturalmente essa competição puxou o preço para baixo.

Acho que o próprio *trackrecord* do IRB em relação à nossa sinistralidade foi outro elemento decisivo. Cada ano que passa que provamos que esse nível de sinistralidade que temos hoje é estável, dá maior conforto para os nossos retrocessionários trabalharem preços melhores para nós. Acho que em suma é isso.

Lucy Sousa:

Tem mais alguém daqui? Dessas alas? Não? Então vou voltar. Só um minuto, só com o microfone. Só um minuto já te passo, depois daquela.

Luis (investidor):

Alô. Está me ouvindo? Só um *follow-up* nessa questão da retrocessão: como ficou o risco cambial? Porque agora o câmbio volta a subir e nos contratos antigos acho que tinha uma banda de câmbio travado. Para esse contrato agora foi renovada essa banda, como ficou? Obrigado, Fernando.

Fernando Passos:

No contrato desse ano, a exemplo dos contratos de 2018 e 19, Luis, mais uma vez conseguimos negociar com nossos retrocessionários um *cap* para o dólar. Diferentemente do ano de 2019, em que o *cap* se situava em torno de 3,30, esse ano o *cap* ficou em 3,52. Há sim um *cap* para o ano de 2020, mas num nível um pouco maior do que o *cap* que tínhamos vigente em 2019.

Manuel Lóis:

Naquela pergunta primeira, faltou a primeira parte, que é o seguinte: você falou de alguns *drivers* de crescimento do IRB, inclusive retrocessão etc, eu queria saber o seguinte: quais são os principais *drivers*, na visão da empresa, para o crescimento futuro do IRB em termos de receita, desempenho e como você vê isso acontecendo para o futuro?

Fernando Passos:

Acho que quando olhamos, sem dúvida um dos *drivers* de crescimento que diríamos crescimento de médio prazo e tudo isso que mostramos aqui são esses novos negócios que surgem no mundo digital e que vão nos impactar, acho que o Lucas colocou bem, a nossa visão é de que esses negócios têm um potencial de impulsionar o crescimento da Companhia de médio prazo, quando olhamos um horizonte a partir de cinco anos.

Quando olhamos a realidade de Brasil, olhando a perspectiva de crescimento da Companhia, do mercado de resseguros para o ano de 2020, nos chama a atenção o setor de seguro relacionado ao agronegócio, seguro e resseguro relacionado ao agronegócio.

É público que o governo brasileiro aumentou os subsídios para compra de seguros agro pelos produtores de R\$400 milhões, que era o orçamento de 2019, para R\$1 bilhão, que é o orçamento de 2020.

Recentemente, até para aqueles que tiverem a curiosidade, o Ministério da Agricultura divulgou no seu site projeções que, na visão dele, representam o potencial de crescimento do setor de seguros ligado ao agronegócio para o ano de 2020. É uma fonte oficial de informação que está aí à disposição para vocês consultarem.

Um outro *driver* de crescimento no Brasil, que temos visto, tem sido o setor de óleo e gás. Com tudo o que tem acontecido relacionado aos últimos leilões, não só ao último especificamente, mas aos últimos leilões que têm sido feitos pela ANP, dos campos de petróleo, temos visto o setor de *oil and gas* crescendo de uma forma mais acelerada que o crescimento do PIB. Foi uma alavanca importante de crescimento no ano de 2019 e acreditamos que será também uma alavanca de crescimento importante no ano de 2020.

Um outro elemento que também foi um ponto importante, um *driver* importante de crescimento no ano de 2019, que vemos como *driver* que vai se sustentar para o ano de 2020, tem a ver com o preço dos ativos imobiliários de um modo geral.

Basicamente o limite das coberturas na linha de *property* está atrelado ao valor dos imóveis, especialmente propriedades comerciais e, com tudo que tem acontecido com a taxa de juros, naturalmente o preço dos ativos imobiliários está se deslocando para cima e isso acaba fazendo com que as coberturas sejam ampliadas e, naturalmente, o volume de prêmio também cresça.

Acho que uma vertente que a equipe está vendo de gestão de clientes, essa é mais uma crença nossa para o ano de 2020 do que uma realidade que se materializou no ano de 2019. No setor de construção civil habitacional, vemos uma retomada dos lançamentos e, naturalmente, esse é o *driver* do setor de riscos de engenharia. Ele ficou relativamente adormecido nos últimos três, quatro anos por conta da escassez de lançamentos no setor imobiliário.

Se essa retomada de fato acontecer, é algo que pode impulsionar novamente essa linha de negócio. Acho que esses são os principais *drivers* que visualizamos para o ano de 2020, visão Brasil.

Quando olhamos um pouco do crescimento da Companhia na América do Sul, nossa visão é de que o nosso *market share* ainda é tão pequeno na América do Sul ex-Brasil que o nosso crescimento depende muito mais do próprio IRB, ou seja, da prestação de serviços que provemos para os nossos clientes, do que do crescimento do mercado como um todo.

No Brasil não. Com 37% do mercado, o nosso crescimento já tem uma forte correlação com o crescimento do próprio mercado. Quando olhamos América do Sul, tem mais a ver com um movimento natural de o IRB se posicionar como um *player* que está próximo, que tem condição de ajudá-los inclusive nesse tipo de *issue*, de transformação digital, e naturalmente vai aumentando sua participação.

Lucy Sousa:

Mais alguém? Fernando, permite aqui a pergunta minha? Eu vi que vocês expuseram tão bem essa parte de dados e tecnologia e vi uma forte presença da preocupação de monitorar o risco climático.

Vocês fazem esse trabalho internamente ou vocês têm alguma atitude proativa, instituições, universidades, com relação, esse é um risco, principalmente se vocês estão vendo um *driver* de crescimento na área agrícola, e mesmo óleo e gás, nós vemos esse recente desastre aqui na costa nordestina que está vindo para o sudeste.

Claro que não tem um culpado até agora, apontado, mas isso envolve também a questão de seguros então eu queria ouvir um pouco sobre isso: climático e outras questões ambientais.

Fernando Passos:

Hirata, acho que você podia falar um pouco sobre os sistemas e eu vou adiantar aqui: nós temos parcerias com várias instituições que nos ajudam a fazer esse tipo de trabalho. Acho que o Hirata pode falar um pouco dos sistemas, mas já adiantando: temos uma parceria relevante com a Embrapa, que é um fornecedor relevante nosso em relação a aspectos climáticos, mas também em relação a vários outros temas que permeiam o setor agrícola.

A Embrapa é um parceiro do IRB de longuíssima data, desde o período em que o IRB era estatal e é uma instituição pela qual temos um profundo respeito, que nos apoia muito e sabemos que apoia todo o setor de agronegócios do Brasil. O próprio INPE também tem uma parceria com o IRB e temos parceria com vários entes privados que são nossos prestadores de serviços em relação a informações para esse setor, não só aqui no Brasil como na América do Sul como um todo.

Marcelo Hirata:

Obrigado, Fernando. E adicionalmente, a aplicação permite que essa visualização e esse monitoramento sejam compartilhados e divididos, ou seja, não fica exclusivamente dentro da esfera do IRB. Esses parceiros que o Fernando mencionou têm acesso a essas aplicações, têm acesso às informações e podem gerar alertas, podem gerar também avisos para que possamos tomar ações preventivas no acontecimento de algum tipo de catástrofe, ou monitoramento de alguma proposta na parte agro, para que tenhamos melhor segurança quando efetuar uma proposta.

Lucas Mello:

Se vocês me permitem, o Hirata mencionou um pouco a parte do RMS, o IRB desenvolveu um modelo único de monitoramento de clima agropecuário no Brasil, então será o primeiro modelo de monitoramento de clima brasileiro, desenvolvido pelo IRB e uma empresa multinacional, como a RMS, que passaremos a desenvolver isso e disponibilizar isso para o mercado, para ajudar ainda mais o impulsionamento do mercado segurador agrícola, junto da Embrapa também, que é um grande parceiro nosso.

Com informações estatísticas que vão desde o solo, o pasto etc, nós conseguimos desenvolver esse modelo, é um primeiro modelo, que estamos em vias de fazer o lançamento disso nos próximos passos.

Lucy Sousa:

Muito obrigada. Ali.

Vinícius Soares, Banco do Brasil:

Obrigado pela oportunidade. Vocês falam sobre a questão de escalabilidade e retorno dessa transformação digital no médio prazo, em torno de cinco anos ou mais. Será que poderíamos enxergar o IRB aceitando margem menores nos seus contratos para ganhar *share*, para ganhar escala, ou até aceitando riscos maiores do que aceita hoje? Poderíamos enxergar isso? Obrigado.

Fernando Passos:

Vinícius, o que vemos nos planos de negócios, por exemplo, especificamente aquele estudo de caso que o Lucas mostrou, em relação a uma *Big Tech*, ou mesmo o estudo de caso de uma empresa de logística, o que estamos vendo nos planos de negócios das *healthtechs*, das *construtechs* que estão se preparando para lançar seus negócios de seguros, são margens até maiores do que as que vemos hoje no mercado de resseguros.

Vou dar um exemplo, retomando o caso do C6 só para tangibilizar: com o C6 teremos uma *quota share* no negócio de seguros dele de *bank assurance*. Quando olhamos o negócio de seguro de *bank assurance* dos bancos tradicionais, normalmente é um negócio de rentabilidade maior do que é o próprio negócio de resseguros do IRB, e que fica retido nas seguradoras hoje controladas pelos bancos.

Então a leitura que temos desse movimento todo, e acho que o C6 é um caso concreto disso, e os planos de negócios das seguradoras que estão em desenvolvimento pelas empresas de tecnologia, mostram que na verdade o IRB vai conseguir é acessar um nicho de negócio de varejo que hoje ele acessa de uma forma incipiente e que é um negócio que tem margens maiores do que o negócio de riscos corporativos.

Ao contrário, nossa leitura é que, embora para o consumidor final, ele provavelmente vai ter acesso a preços melhores, como eram negócios que antes não eram acessados pelo mercado de resseguro, a tendência é esse tipo de negócio ajustar para cima a margem que a Companhia tem.

Lucy Sousa:

Infelizmente nosso tempo se esgotou. Também não há mais ninguém inscrito, aparentemente. Em nome da Apimec São Paulo quero agradecer muito por essa produtiva reunião. Muito interessante, e agradecer a presença de todos aqui presencialmente, aqueles que nos acompanham pela internet. Lembrando que a Apimec está comemorando o início dos seus 50 anos, cumprimento de 50 anos.

Passo a palavra ao Fernando para as suas considerações finais e encerramento da sessão.

Fernando Passos:

Senhores, obrigado a todos vocês. Obrigado pelo tempo dedicado a nos ouvir. Obrigado aos analistas que cobrem a Companhia, pelo tempo que dedicam, pela paciência que têm tido conosco em aprender sobre um *business* que é relativamente novo na Bolsa brasileira e obrigado aos colegas que são investidores, que têm apostado e confiado na nossa Companhia. Muito obrigado, bom dia de trabalho a todos.
